

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**  
**ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ**  
**МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ**  
до виконання курсової роботи  
з дисципліни

**“ЕКОНОМІКА ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ”**

*(для студентів 3 курсу денної і 4 курсу заочної форм навчання  
за напрямом підготовки 6.020107 «Туризм»)*

**Харків**  
**ХНАМГ**  
**2012**

**Влащенко Н. М.** МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ до виконання курсової роботи з дисципліни «ЕКОНОМІКА ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ» (для студентів 3 курсу денної і 4 курсу заочної форм навчання за напрямом підготовки 6.020107 «Туризм») / Н. М. Влащенко, М. В. Тонкошкур, Р. С. Ладиженська; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. –64 с.

Автори: к.е.н, доц. Н. М. Влащенко,  
ст. викл. М. В. Тонкошкур,  
доц. Р. С. Ладиженська

Рецензент: д. е. н., проф. І. М. Писаревський

Рекомендовано кафедрою туризму і готельного господарства, протокол №1 від 28.08.2010 р.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	4
1. ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ .....	5
2. ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО НАПИСАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ.....	7
І РОЗРОБКА АВТОБУСНОГО КУЛЬТУРНО-ПІЗНАВАЛЬНОГО ТУРУ ДО ОДНІЄЇ З КРАЇН ЄВРОПИ.....	10
II РОЗРОБКА РЕКРЕАЦІЙНОГО (ПЛЯЖНОГО) ТУРУ.....	25
3. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ.....	37
СПИСОК ДЖЕРЕЛ.....	38
ДОДАТОК А ПРИКЛАД ОФОРМЛЕННЯ ТИТУЛЬНОГО АРКУША....	40
ДОДАТОК Б ВАРІАНТИ ДЛЯ ВИКОНАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ.....	41

## ВСТУП

Мистецтво ведення будь-якого господарства ґрунтується на пізнанні того, що робити і як робити в найкращий і найдешевший спосіб, що потребує розробки методів та інструментів управління процесами господарської діяльності на основі досвіду та наукових підходів. Тому економіка галузі туризму потребує її розгляду як особливої й самостійної сфери діяльності в загальному господарському комплексі регіону, країни чи світу. У свою чергу, система ціноутворення є одним з головних факторів конкурентоспроможності підприємств сфери туризму, тому цьому питанню слід приділяти особливої уваги у процесі їхньої поточної діяльності.

Відповідно до навчального плану вивчення дисципліни „Економіка та ціноутворення в галузі туризму” передбачено виконання студентами курсової роботи.

Метою виконання курсової роботи є систематизація, закріплення й розширення теоретичних знань і практичних навичок студентів із технології розрахунку собівартості турів, системи ціноутворення в туризмі, визначення фінансових результатів реалізації турів і відповідних показників ефективності.

У межах дисципліни „Економіка та ціноутворення в галузі туризму” в якості курсової роботи студенти виконують завдання на тему: „Розробка автобусного культурно-пізнавального й рекреаційного турів”.

## 1. ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ

Мова курсової роботи (далі – роботи) – державна, стиль – науковий, чіткий, без орфографічних і синтаксичних помилок, послідовність – логічна. Пряме переписування в роботі матеріалів і літературних джерел є неприпустимим.

Залежно від особливостей і змісту роботу складають у вигляді тексту, ілюстрацій, таблиць або їхнього поєднання.

Роботу оформлюють на аркушах формату А4 (210 x 297 мм).

У друкованому варіанті текст розташовують через 1,5 міжрядковий інтервал до тридцяти рядків на сторінці з мінімальною висотою шрифту в 1,8 мм (комп'ютерний набір – 14-й кегль, шрифт – Times New Roman). Абзацний відступ повинен бути однаковим упродовж усього тексту роботи й дорівнювати п'яти знакам.

Текст роботи розміщують на аркуші з дотриманням наступних розмірів полів: з лівого боку – 30 мм, з правого – 10 – 15 мм, зверху і знизу – 20 мм.

Структурні елементи ЗМІСТ, ВСТУП, ВИСНОВКИ, „СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ, ДОДАТКИ не нумерують (тобто перед назвою зазначеного елемента цифру не проставляють), а їхні назви друкують великими літерами симетрично до тексту без крапки в кінці, не підкреслюючи.

Розділи й підрозділи, пункти й підпункти повинні мати заголовки, які треба починати з абзацного відступу та друкувати маленькими літерами, крім першої великої, не підкреслюючи, без крапки в кінці. Якщо заголовок складається з двох і більше речень, їх розділяють крапкою. Перенесення слів у заголовку розділів не допускається.

Відстань між заголовком і подальшим чи попереднім текстом має бути не менше двох рядків.

Не допускається розміщувати назву розділу, підрозділу, а також пункту й підпункту в нижній частині сторінки, якщо після неї знаходиться тільки один рядок тексту.

Усі сторінки роботи, включаючи додатки, повинні мати порядкову нумерацію в межах усієї роботи, і їх позначають арабськими цифрами без крапки в кінці. Вступ і висновок не нумерують. Першою сторінкою є сторінка титульного аркуша, другою – зміст, третьою – вступ, далі – текст основної частини. Нумери сторінок (починаючи з другої) проставляють у правому верхньому кутку арабськими цифрами без знака №.

Розділи повинні мати порядкову нумерацію в межах викладення основної частини роботи й позначатися арабськими цифрами без крапки, наприклад, 1, 2, 3 і т. д. Підрозділи повинні мати порядкову нумерацію в межах кожного розділу.

Якщо розділи підрозділяють на кілька частин, то їхню нумерацію здійснюють також арабськими цифрами і складають із номерів розділу її підрозділу, які відокремлюють крапкою, наприклад 2.5 (п'ятий підрозділ другого розділу).

**Ілюстрації** (креслення, рисунки, фотографії, графіки, схеми, діаграми) слід розміщувати в роботі безпосередньо після тексту, у якому вони згадуються вперше, або на наступній сторінці. На всі ілюстрації мають бути посилання в роботі. Ілюстрацію позначають словом Рис.\_\_\_\_, яке разом із назвою ілюстрації розміщують після пояснювальних даних, наприклад, Рис. 5.1 Ди-

наміка чистого прибутку й податку на прибуток”.

Ілюстрації треба нумерувати арабськими цифрами порядковою нумерацією в межах розділу, за винятком ілюстрацій, наведених у додатках. Номер ілюстрації складається з номера розділу й порядкового номера ілюстрації, відокремлених крапкою, наприклад, „Рис. 5.1” – перший рисунок п'ятого розділу. Якщо ілюстрація не вміщується на одній сторінці, то можна переносити її на наступні сторінки, уміщуючи назву ілюстрації на першій сторінці, пояснювальні дані – на кожній сторінці, зазначаючи під ними: „Продовження рис. \_\_\_\_”.

Кожний рисунок повинен мати підписи даних, шкал, легенди.

#### Приклад наведення рисунку

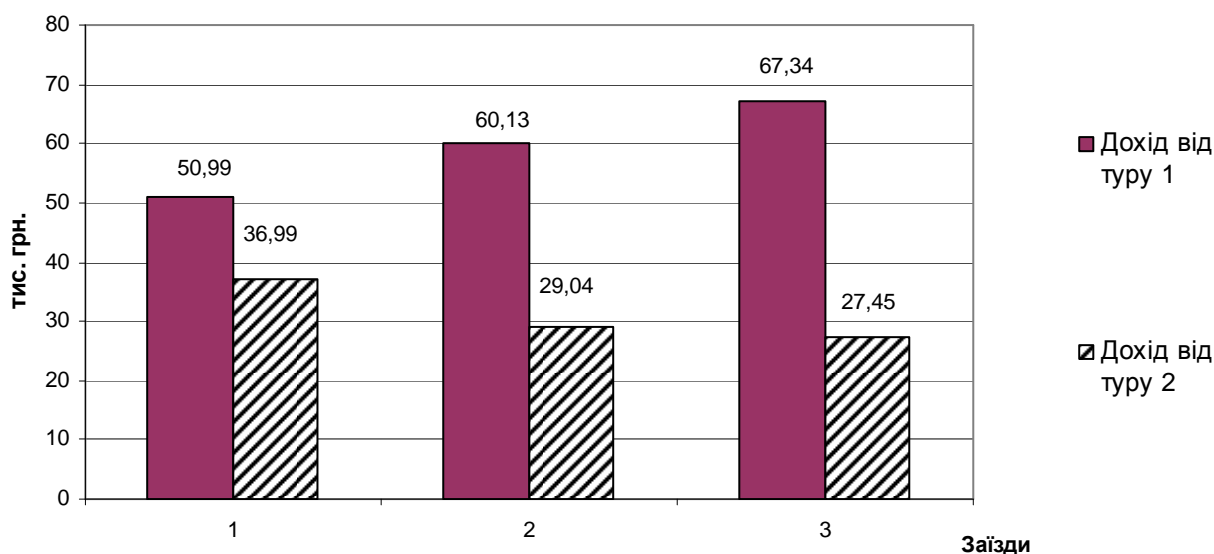


Рис. 5.1 – Динаміка доходу від реалізації турів

Цифровий матеріал здебільшого оформляють у вигляді *таблиць*.

Кожна таблиця повинна мати назву, яку розміщують над нею і друкують симетрично до тексту. Слово „Таблиця” і назву таблиці починають із великої літери. На всі таблиці мають бути посилання в тексті роботи.

У правому верхньому куті розміщують напис „Таблиця” з зазначенням її номера, який складається з номера розділу й порядкового номера таблиці, між якими ставиться крапка, наприклад, „Таблиця 2.1” (перша таблиця другого розділу), нижче розміщують назву таблиці. У разі перенесення таблиці на іншу сторінку над подальшими частинами пишуть: „Продовження табл. 2.1”.

#### Приклад побудови таблиці

Таблиця 2.1

Ціни на проживання в готелі „Chinatown” за період 03.07. – 15.08.200\_\_р.

Пакети	Період	К-сть ночей	Тип харчування	Проживання, у.о.			
				Категорія номера	STD	DBL	TRPL
Weekday 1	Нд-Пт	1	FB	Main Building	25	28	34
				Bungalow	32	34	40
Weekday 2	Нд-Пт	2	HB	Main Building	49	56	68
				Bungalow	64	68	79
Weekend 2	Пт-Нд	2	AI	Main Building	51	58	71
				Bungalow	66	70	81

### ***Титульний аркуш***

Титульний аркуш є першою сторінкою роботи, що вміщує дані про виконавця й керівника, найменування теми роботи. Приклад оформлення титульної сторінки наведено в Додатку А.

### ***Зміст***

Зміст розташовують безпосередньо після титульного аркуша, починаючи з нової сторінки.

До змісту включають: вступ; послідовно перелічені назви всіх розділів, підрозділів, пунктів і підпунктів (якщо вони мають заголовки) основної частини роботи; висновки; список використаних джерел.

### ***Вступ***

Вступ звичайно становить 1 – 3 сторінки рукописного тексту, у ньому коротко викладають: обґрунтування актуальності теми, мету та зміст поставлених завдань, формулювання об'єкта і предмета дослідження.

### ***Основна частина***

Основна частина роботи складається з двох розділів. Рекомендації до їхнього виконання наведено в розділі 2 цих методичних вказівок.

### ***Висновки***

*Висновки* наводять в окремому розділі, вони є стислим викладенням підсумків проведеної студентом роботи з розробки автобусного культурно-пізнавального й рекреаційного турів. Текст висновків може поділятися на пункти. Обсяг висновків не повинен перевищувати 2 – 3 сторінок.

### ***Список використаних джерел***

*Список використаних джерел*, на які є посилання в основній частині, наводять після висновків, починаючи з нової сторінки. Такий список – одна з суттєвих частин роботи, що віддзеркалює самостійну творчу працю її автора. Список використаних джерел необхідно складати в наступному порядку: спочатку наводять законодавчі й нормативні акти, статистичні довідники, потім загальні та спеціальні, електронні джерела за алфавітом.

## **2. ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО НАПИСАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ**

Курсова робота має наступний зміст: титульний аркуш; зміст; вступ; основна частина; висновки; список використаних джерел.

У вступі необхідно коротко подати актуальність і необхідність виконання розрахунків за темою курсової роботи, значущість набуття знань про технологію складання виїзних турів культурно-пізнавальної й рекреаційної спрямованості.

Основна частина курсового проекту складається з двох підрозділів, зумовлених тематикою.

Зміст основної частини включає наступні обов'язкові елементи:

### **РОЗДІЛ І. РОЗРОБКА АВТОБУСНОГО КУЛЬТУРНО-ПІЗНАВАЛЬНОГО ТУРУ В ОДНУ З КРАЇН ЄВРОПИ**

1.1 Формування програми туру і прямих витрат на його організацію.

1.2 Формування накладних витрат і проміжної собівартості туру.

1.3 Формування загальної собівартості й кінцевої ціни туру.

1.4 Розрахунок доходу від реалізації туру.

1.5 Розрахунок фінансових результатів від реалізації туру.

1.6 Оцінка ефективності розробленого туру.

## **РОЗДІЛ II. РОЗРОБКА РЕКРЕАЦІЙНОГО (ПЛЯЖНОГО) ТУРУ**

2.1 Формування програми туру і прямих витрат на його організацію.

2.2 Формування накладних витрат і загальної собівартості туру.

2.3 Формування кінцевої ціни туру.

2.4 Розрахунок доходу від реалізації туру.

2.5 Розрахунок фінансових результатів від реалізації туру.

2.6 Оцінка ефективності розробленого туру.

**Порядок виконання розділу I «Розробка автобусного культурно-пізнавального туру в одну з країн Європи»** передбачає наступні дії за підрозділами.

У підрозділі 1.1 «Формування програми туру і прямих витрат на його організацію» студентам необхідно:

- скласти програму туру згідно з варіантом (додаток Б);
- визначити екскурсії, які входитимуть до вартості туру, і які пропонуватимуться факультативно;
- коротко описати об'єкти туристської привабливості за маршрутом подорожі;
- розрахувати вартість проживання в готелі за 1 добу і за весь тур (для розміщення туристів слід задіяти не менше, ніж два міста країни перебування);
- визначити собівартість екскурсій.

У підрозділі 1.2 «Формування накладних витраті проміжної собівартості туру» студентам необхідно:

- розрахувати вартість проїзду на автобусі до зарубіжної країни за весь тур, виходячи з відповідної відстані між початковим і кінцевим пунктами і загального пробігу автобуса;
- визначити величину витрат на керівника групи;
- вказати, до якої категорії країн із точки зору оформлення візи належить та країна, на території якої розробляється тур (візової, безвізової, умовно-візової);
- визначити вартість оформлення візи до досліджуваної країни.

У підрозділі 1.3 «Формування загальної собівартості й кінцевої ціни туру» студентам необхідно:

- скласти графік завантаження засобів розміщення (коефіцієнт наповнення туристської групи) за заїздами протягом встановленого за варіантом періоду;
- побудувати графік завантаження на рисунку та зробити відповідні висновки;
- визначити кількість обслугованих туристів за заїздами;
- визначити загальну собівартість витрат туру в розрахунку на одну особу;
- розрахувати величину комісійної винагороди й норми прибутку;
- визначити кінцеву ціну туру.

У підрозділі 1.4 «Розрахунок доходу від реалізації туру» студентам необхідно:

- розрахувати дохід від реалізації туру за заїздами протягом сезону;



- побудувати графік отримання доходів і зробити відповідні висновки.

У підрозділі 1.5 «*Розрахунок фінансових результатів від реалізації туру*» студентам необхідно:

- визначити величину поточних витрат, яка буде зарахована до собівартості розробленого туру;
- розрахувати валовий прибуток, результат від операційної діяльності та чистий прибуток;
- зробити відповідні висновки.

У підрозділі 1.6 «*Оцінка ефективності розробленого туру*» студентам необхідно:

- розрахувати показники ефективності реалізації туру, а саме чисту рентабельність продажів і чисту рентабельність витрат;
- за результатами розрахунків зробити висновки.

**Порядок виконання розділу II «Розробка рекреаційного (пляжного) туру»** передбачає наступні дії за підрозділами.

У підрозділі 2.1 «*Формування програми туру і прямих витрат на його організацію*» студентам необхідно:

- скласти програму рекреаційного туру згідно варіанту (додаток Б);
- розрахувати вартість проживання в готелі за 1 добу і за весь тур;
- визначити вартість трансферу;
- розрахувати загальну величину перемінних витрат на організацію туру.

У підрозділі 2.2 «*Формування накладних витрат і загальної собівартості туру*» студентам необхідно:

- розподілити коефіцієнт завантаження готелю за заїздами та визначити кількість обслугованих туристів;
- розробити графік авіап перевезень туристів за маршрутом Київ – Енфіда – Київ;
- визначити загальну собівартість витрат туру в розрахунку на одну особу.

У підрозділі 2.3 «*Формування кінцевої ціни туру*» студентам необхідно:

- визначити норму прибутку у відсотковому й вартісному вираженні;
- побудувати графіки зміни коефіцієнту завантаження й норми прибутку у відсотковому виразі та зробити відповідні висновки;
- розрахувати величину комісійної винагороди для туристських агентів;
- визначити кінцеву ціну туру;
- побудувати графіки зміни сумарної величини собівартості, норми прибутку та кінцевої ціни туру. Зробити висновки.

У підрозділі 2.4 «*Розрахунок доходу від реалізації туру*» студентам необхідно:

- розрахувати проміжний дохід від реалізації туру за заїздами, виходячи з даних про кількість обслугованих туристів і кінцевої вартості туру;
- визначити сумарні зобов'язання туристського оператора;
- розрахувати баланс за заїздами (прямий дохід від реалізації туру).

У підрозділі 2.5 «*Розрахунок фінансових результатів від реалізації туру*» студентам необхідно:

- визначити величину поточних витрат, яка буде зарахована до собівар-

тість розробленого туру;

- розрахувати валовий прибуток, результат від операційної діяльності та чистий прибуток;

- зробити відповідні висновки.

У підрозділі 1.6 «Оцінка ефективності розробленого туру» студентам необхідно:

- розрахувати показники ефективності реалізації туру, а саме чисту рентабельність продажів і чисту рентабельність витрат;

- за результатами розрахунків зробити висновки.

У висновках необхідно скласти загальний підсумок проведеним розрахункам з точки зору доцільності реалізації розроблених турів. Також їх слід порівняти за показниками ефективності. Для цього основні результати розрахунків необхідно подати у вигляді наступної таблиці.

Порівняння показників ефективності розроблених турів

Показники	Культурно-пізнавальний тур	Рекреаційний тур
Чистий прибуток		
Чиста рентабельність продажів		
Чиста рентабельність витрат		

**Незалежно від обсягу розрахунків, кожна таблиця й рисунок повинні містити пояснення, висновки, рекомендації і т. і. Робота за відсутності текстового наповнення прийматися не буде. Копіювання тексту з методичних вказівок висновками й поясненнями не вважається.**

Для більшого розуміння технології ведення розрахунків із формування й реалізації туристського продукту послідовність їхнього проведення розглянемо на прикладі автобусного культурно-пізнавального туру до Угорщини й рекреаційного туру до Тунісу. Ці розрахунки наведені нижче.

## І РОЗРОБКА АВТОБУСНОГО КУЛЬТУРНО-ПІЗНАВАЛЬНОГО ТУРУ ДО ОДНІЄЇ З КРАЇН ЄВРОПИ

### 1.1 Формування програми туру і прямих витрат на його організацію

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Угорщини тривалістю 6 днів / 7 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок). Кількість туристів у групі складає – 30 осіб.

Складемо програму культурно-пізнавального туру до Угорщини й подамо її у вигляді табл. 1.1.

Автобусні культурно-пізнавальні тури мають свої особливості. За даними вищенаведеної програми туру можна побачити, що більшість екскурсій, що входять до складу туру, є факультативними, тобто вони реалізуються за додаткову плату.

Таблиця 1.1 – Програма культурно-пізнавального туру до Угорщини на 6 днів / 7 ночей

Дні	Програма туру
1	2
1 день	<p>Львів. Зустріч кожного гостя представником фірми.</p> <p>8:30 – Виїзд зі Львова, денний переїзд через Карпати.</p> <p>14:00 – виїзд із Чопа. Проходження кордону. Заїзд у супермаркет Tesco, обмін валют.</p> <p>19:00. Прибуття до м. Токай. Невелика прогулянка містом.</p> <p>20:00 Дегустація токайських вин і вечеря національними угорськими стравами.</p> <p>Розміщення в готелі ***.</p>
2 день	<p>8:30 – Сніданок.</p> <p>9:00 – Факультативна екскурсія. Відвідування унікального природного утворення: печерної купальні в Мішкольц-Тапольці, створеної у звичайних, вимитих за тисячоліття термальними водами печерах (8 у.о.).</p> <p>12:30 – Виїзд на прогулянку «Перлина гір». Відвідини курорту Лілафюред. Факультативно – відвідини печери Анни та Св. Іштвана (2 у.е.).</p> <p>16:00 – Приїзд до Будапешту. Розміщення в готелі ***. Вільний час.</p> <p>20:00 – Факультативна екскурсія «Будапешт в ілюмінації» (12 у.о.).</p>
3 день	<p>8:30 – Сніданок.</p> <p>9:00 – Оглядова екскурсія «Елегантний Пешт»: площа Героїв, проспект Андраші, базиліка Св. Іштвана, зведена в ранг «базиліка мінор». Факультативно відвідини парламенту (11 у.о.).</p> <p>12:00 – Оглядова екскурсія «Королівська Буда»: собор Пресвятої Богородиці, тераси Рибацького бастиону, Королівський палац та панорама Дунаю. Трансфер до площі Героїв. Вільний час.</p> <p>16:00 – Факультативні екскурсії: відвідини найдавнішого зоопарку Європи (8 у.о.) , луна-парку (6 у.о.) або термальних купалень «Сечені» (10 у.о.)</p> <p>18:00 – Трансфер до готелю від площі Героїв.</p> <p>20:00 – Святкова вечеря в угорській чадрі з фольклорною програмою (25 у.о.).</p> <p>22:00 – Трансфер в готель. Ночівля.</p>
4 день	<p>8:00 – Сніданок. Вільний день.</p> <p>Факультативна екскурсія «Таємниці монахів» (30 у.о.): першопрестольний град угорських правителів, місто вітрів; Балатон: Тіханське абатство, пам'ятники королю Андрашу й королеві Анастасії. Вільний час на озері Балатон.</p> <p>20:00 Повернення в Будапешт. Ночівля в готелі.</p>
5 день	<p>8:30 – Сніданок. Вільний день.</p> <p>9:00 – Факультативна екскурсія «Закрут Дунаю» (20 у.о.): відвідини колишньої столиці Угорщини Вишеграду та середземноморського за своїм колоритом Сентендре.</p> <p>14:00 – Факультативна екскурсія в найбільший у центральній Європі Тропікарію – Океанарію (6 у.о.)</p> <p>17:00 – «Прощання з Будапештом». Оглядова екскурсія по вул. Ваци, що блискує вітринами ексклюзивних магазинів і кафе; Дуна-Корзо – місце для неквапливого вечірнього променаду, звідки відкривається романтичних вид на Королівський палац і рибацький бастион.</p> <p>20:00 – Трансфер у готель. Ночівля.</p>
6 день	<p>8:30 – Сніданок. Виселення з готелю. Відвідини кінного парку «Лазар». Переїзд до м. Егер. Оглядова екскурсія «Зірки Егера»: площа Добо, фортеця з панорамою міста, егерська базиліка з найбільшим у країні органом, мінарет XVII століття та палаци у стилі бароко і рококо на вулиці Лароша Кошшута. Вільний час.</p> <p>18:00 – Факультативно: дегустація егерських вин у Долині Красунь і вечеря (7 у.о.).</p> <p>20:00 – Виїзд на кордон.</p>
7 день	<p>Прибуття до Чопа до відправлення поїздів №14 і №16.</p> <p>Прибуття до Львова (уранці).</p>

Це пояснюється необхідністю:

- забезпечення цінової доступності базового туру (без вартості екскурсій);
- психологічними аспектами продажу: у першу чергу, для потенційного ту-

риста є важливою ціна, а потім він намагається розібратися в нюансах самої програми;

- різноманітності екскурсійної програми під смак кожного туриста;
- дозування психологічних і фізичних навантажень залежно від стану здоров'я, віку й витривалості кожного туриста.

Автобусні культурно-пізнавальні тури передбачають велику насиченість об'єктами відвідин. У зв'язку з цим туристи під час вибору туру прагнуть підібрати найбільш відповідну для них екскурсійну програму з урахуванням максимальних відвідин факультативних екскурсій\*.

Культурно-пізнавальний тур до Угорщини має загальну тривалість 6 днів/ 7 ночей. Для здешевлення створюваного туру туроператор може включати до маршруту один – два нічні переїзди переважно в перший і / або останній день туру.

При цьому кількість днів і ночей перебування в Угорщині (у готелі) складає 5 днів / 5 ночей. Ця інформація необхідна для правильного розрахунку собівартості перебування в засобах розміщення.

Проаналізуємо послуги проживання та харчування, які надаватимуться туристам на території Угорщини (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Послуги розміщення й харчування на території Угорщини

День перебування за програмою	Місто	Послуги розміщення і харчування
1	Токай	Прибуття до готелю***. Ночівля.
2	Токай	Сніданок у готелі.
	Будапешт	Прибуття до готелю***. Ночівля.
3	Будапешт	Сніданок у готелі. Ночівля.
4	Будапешт	Сніданок у готелі. Ночівля.
5	Будапешт	Сніданок у готелі. Ночівля.
6	Будапешт	Сніданок. Виселення з готелю.

Для спрощення системи формування собівартості туру вартість розміщення в готелях м. Токаю і м. Будапешта буде однаковою.

Розрахуємо вартість перебування в готелі залежно від умов розміщення (табл. 1.3).

---

\* Факультативна екскурсія – професійний туристський термін, що вживається відносно додаткових екскурсій, що реалізуються виключно в місці перебування туристської групи за окрему платню. Проведення факультативних екскурсій можливе лише за наявності певної кількості охочих із числа учасників туру. За принципом організації факультативні екскурсії є радіальними поїздками з виїздом із конкретного туристського центру з подальшим поверненням до нього. Це необхідно, оскільки туристам, що не побажали поїхати на таку екскурсію, надається вільний день для самостійного вивчення туристського центру або відпочинку.

Таблиця 1.3 – Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	10
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість)* (SNGL)	4 / 14
3-й дорослий в номері (знижка 30%) (TRPL або DBL + EXB)	7
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50%) (CHLD)	5

Вартість перебування в готелі однієї людини за добу за двомісного розміщення розраховується за формулою:

$$R_n^1 = R, \quad (1.1)$$

де  $R$  – вартість двомісного розміщення з сніданком (10 у. о.).

Таким чином, вартість перебування в готелі для однієї людини за добу за двомісного розміщення складе:

$$R_n^1 = 10 \text{ у. о.}$$

Вартість перебування в готелі на 1 людину за добу за одномісного розміщення у двомісному номері ( $R_n^2$ ) проводиться наступним чином:

$$R_n^2 = R + D^1, \quad (1.2)$$

де  $D^1$  – доплата за одномісне розміщення (4 у. о.).

Таким чином, вартість одномісного розміщення складе:

$$R_n^2 = 10 + 4 = 14 \text{ у. о.}$$

Для третього дорослого в номері ( $R_n^3$ ):

$$R_n^3 = R * (1 - 0,3) \quad (1.3)$$

$$R_n^3 = 10 * 0,7 = 7 \text{ у. о.}$$

Для дитини (при двох дорослих):

$$R_n^p = R * 0,5 \quad (1.4)$$

$$R_n^p = 10 * 0,5 = 5 \text{ у. о.}$$

Як уже зазначалося вище, автобусні тури культурно-пізнавальної спрямованості мають високу інформаційну насиченість. У зв'язку з цим такі тури не передбачають надання вечері (харчування «напівпансіон»), щоб уникнути прив'язки туристів до засобів розміщення у вечірню пору. Із цієї ж причини не доцільно включати до собівартості туру такі послуги, як користування міні-баром, міні-сейфом, які збільшують вартість кінцевого туру і не дають відчутного комфорту.

Розрахувавши вартість перебування з харчуванням у готелі за добу, розрахуємо вартість цих послуг за весь тур (у нашому прикладі за 5 діб).

Результати подамо у вигляді табл. 1.4.

\* У світовій практиці готельного бізнесу практично не пропонуються «одномісні номери». Стандартний номер передбачає двомісне розміщення. Тому розміщення туриста, який подорожує один, проводиться у стандартному двомісному номері. Готель має право встановлювати окремо вартість однієї людини за добу за одномісного розміщення, керуючись власними фінансовими розрахунками. Проте переважно вартість одномісного розміщення варіюватиметься в межах 60 – 90 % від вартості двомісного номера. Практика підселення туристів європейськими готелями не використовується: підселення туристів можливе лише за узгодженням туроператора, турагента й туриста.

Таблиця 1.4 – Собівартість перебування та харчування в готелі\*\*\*  
на 1 людини за весь тур

Варіанти розміщення в готелі	Вартість, у.о.	
	за 1 добу	за 5 діб
2-місне розміщення у 2- місному номері	10	50
1-місне розміщення у 2-місному номері	14	70
3-й дорослий у номері	7	35
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1)	5	25

Розглянуті вище витрати є прямими, тобто такими, що відносяться безпосередньо на даний тур. Окрім них, існують й інші:

- вартість страхового полісу;
- екскурсії, що входять до вартості туру.

*Вартість страхового полісу* залежить від програми страхування, терміну перебування туристів у подорожі, розміру страхової суми, наявності й розміру франшизи\*, а також підвищуючих чинників (пенсійний вік туристів, активний відпочинок, тривалі перельоти і т. д.), і знижуючих чинників (наприклад, велика кількість осіб у групі). На сьогодні вартість страхового полісу в середньому варіюється від 0,5 до 1,5 у.о. на день. У нашому прикладі величина страхового полісу складає 0,5 у.о. на день.

Проаналізуємо *характеристику й собівартість екскурсій*, подану в табл. 1.5. При цьому враховуватимуться тільки екскурсії, що входять до вартості культурно-пізнавального туру (без факультативних).

Невелика собівартість екскурсій пояснюється відсутністю або мінімальною вартістю проїзду до об'єктів показу, оскільки ця стаття витрат враховувалася у вартості проїзду на автобусі за маршрутом Львів – Токай – Будапешт – Егер – Львів.

Таблиця 1.5 – Характеристика й собівартість екскурсій

Дні	Об'єкти відвідин	Кількість годин	Собівартість на 1 особу, у.о.
1.	Оглядова екскурсія по м. Токай	1,0	1,0
	Дегустація токайських вин і вечеря	1,5	5,0
2.	Екскурсія «Перлина гір»	2,0	1,0
3.	Екскурсія «Елегантний Пешт»	2,0	2,0
	Екскурсія «Королівська Буда»	2,0	2,0
5.	Екскурсія вулицею Ваци	2,0	1,0
6.	Відвідини кінного парку «Лазар»	2,0	2,0
	Оглядова екскурсія по м. Егер	2,0	1,0
	Усього:		15,0

\* Франшиза – це фіксована сума, яка при настанні страхового випадку виплачується туристом самостійно незалежно від розміру платежів страхової компанії. При туристському страхуванні переважно франшиза складає 30 у.о. Її наявність пояснюється прагненням страхових компаній забезпечити відповідальне ставлення туристів як до свого здоров'я, так і до фінансових коштів страхових компаній. Необхідність сплати навіть мінімальної суми здебільшого зупиняє туристів від безпідставних звернень до лікаря. Якщо ж турист потребує серйозної медичної допомоги відповідно до договору страхування, розмір франшизи в загальних витратах на лікування укрив незначний. Проте, слід зазначити, що деякі страхові компанії встановлюють нульову франшизу.

При цьому об'єкти показу розташовані по ходу проходження туристського автобуса.

Слід зазначити також, що при організації оглядових екскурсій загальні відомості про країну й коротку історичну довідку про об'єкти туристської привабливості по ходу проходження автобуса надає гід-екскурсовод, який є керівником групи. Проте, він не має права проводити екскурсії безпосередньо по місту або на об'єктах туристської привабливості. На це мають виняткове право екскурсоводи тієї країни, до якої здійснюється туристська поїздка. Оплата послуг екскурсоводів приймаючої країни також урахована в собівартості екскурсій (табл. 1.5).

## **1.2 Формування накладних витрат і проміжної собівартості туру**

Окрім прямих витрат, слід враховувати й накладні, які належать до умовно-змінних і можуть бути розподілені на кожного туриста. До таких накладних витрат зараховують: вартість проїзду на автобусі за маршрутом Львів – Токай – Будапешт – Егер – Львів, а також витрати на керівника групи.

*Вартість проїзду на автобусі* за маршрутом умовно можна поділити на дві частини:

- проїзд з початкового пункту (м. Львова) до кінцевого пункту – місця основного перебування туристів (м. Будапешта) і назад;
- радіальні виїзди на екскурсії країною.

Собівартість заправки автобуса в дорозі при організації автобусних турів Європою варіюється в межах від 0,7 – 1,0 у.о. за 1 км.

У нашому прикладі цей показник складе 0,7 у.о. за 1 км. З урахуванням того, що загальна відстань складає 400 км, а загальний пробіг автобуса, включаючи радіальні екскурсії, – 700 км, то собівартість проїзду на автобусі на групу складе:

$$700 * 0,7 = 490 \text{ у.о.}$$

### *Витрати на керівника групи*

Слід зазначити також, що керівник закріплюється за групою туристів при організації турів, які передбачають пересування певним маршрутом з відвідуванням кількох міст (районів, регіонів, країн). Найчастіше керівник закріплюється за групою під час організації автобусних культурно-пізнавальних турів.

При організації турів рекреаційного характеру (Туреччина, Єгипет, Туніс) або турів за іншими видами туризму, які передбачають розміщення й ночівлю в одному і тому ж місті, керівник за групою туристів не закріплюється. Проте, це не означає, що туроператор повністю ігнорує інтереси туристів під час відпочинку. На окремих етапах туристську групу супроводжуватимуть представники турфірми, які мають певну спеціалізацію. Наприклад, трансфермени зустрічають туристів в аеропорту і супроводжують їх під час трансферів до готелю і назад; готельні гіді щодня протягом кількох годин перебувають в кожному з готелів, де розмістилися туристи, і т. д. При цьому туристи додатково не сплачують послуги вищезазначених представників туроператора.

У різних країнах прийняті різні підходи до сплати готельних витрат і повного пансіону керівника тургрупи. Для деяких турів достатньо 10 – 15 туристів

для того, щоб керівник групи отримав безкоштовне готельне обслуговування, включаючи харчування, доплати й інші прямі витрати у країні перебування.

Проте можливий й інший варіант, коли такі пільги для керівника групи надаються за наявності у групі не менше 30 осіб. Тоді за меншої кількості групи для керівника необхідна купівля окремої путівки.

Витрати на керівника групи подані в табл. 1.6.

Таблиця 1.6 – Витрати на поїздку керівника групи

Найменування статей витрат	Сума, у.о.	
	Без сплати готельного обслуговування	Із сплатою готельного обслуговування
Страховий поліс (7 * 0,5)	3,5	3,5
Витрати на відрядження за 7 діб (7 * 30)	210,0	210,0
Перебування за умови одностороннього розміщення	-	70,0
Разом:	213,5	283,5

Розраховану суму витрат на керівника групи ділять на кількість осіб в туристській групі. Ця сума закладається у вартість туру в графі «Витрати на керівника групи».

Докладніше зупинимося на формуванні витрат із оформлення візи.

Усі країни з погляду процедури оформлення туристської візи для українських туристів умовно можна поділити на 3 категорії:

1 «візові країни», в'їзд на територію яких передбачає обов'язкове отримання туристської візи до початку поїздки – країни Шенгенської зони, США та ін.;

2 «умовно-візові країни», у яких туристам віза ставиться (вклеюється) у митних пунктах пропуску за місцем прибуття (в автовокзалах, аеропортах і т. д.) – Туреччина, Єгипет та ін.;

3 «безвізові країни», перебування на території яких із туристськими цілями не більше визначеного терміну (переважно 30 – 90 днів) не вимагає відкриття та сплати візи – Російська Федерація, Туніс, Чорногорія й ін.

Витрати на оформлення візи для туристської поїздки на територію першої категорії країн вимагає сплати консульського збору, величина якого буде різною для різних країн. Консульський збір – це сплата за послуги консульства конкретної країни за розгляд можливості відкриття візи на в'їзд до неї іноземного громадянина на певний проміжок часу. У разі відмови в дозволі на в'їзд консульський збір не повертається.

Для в'їзду з туристськими цілями на територію другої категорії країн дозвіл консульства не передбачається. Туристи сплачують фактичну вартість візи, про що робиться відповідна відмітка в закордонному паспорті в митних пунктах пропуску.

Оскільки представник компанії туристського оператора (керівник групи) здійснює поїздки з різними групами туристів на територію країн Шенгенського простору, йому доцільно одноразово оформити шенгенську мультивізу, що дозволяє без перешкод і багаторазово відвідувати територію цих країн. Витрати на оформлення візи належать до постійних і не враховуватимуться в собівартості кожного туру.



*Витрати на відрядження* для керівника групи визначаються, виходячи з системи забезпечення харчуванням у процесі поїздки. Сплату витрат на відрядження керівника групи умовно можна подати наступним чином:

- при забезпеченні 3-х-разовим харчуванням – 10 у.о. на добу;
- при забезпеченні 2-х разовим харчуванням – 20 у.о. на добу;
- при забезпеченні одноразовим харчуванням – 30 у.о. на добу;
- без забезпечення харчуванням – 40 у.о. на добу.

Окрім розглянутих вище прямих і змінних непрямих витрат, під час розробки туру мають місце й інші витрати (оренда офісу, заробітна плата, реклама і тощо), але вони не можуть бути з достатньою точністю розподілені за окремими турами й тим більше на кожного туриста, тому ми відносимо їх до постійних (умовно-постійних) і не враховуємо під час формування обмеженої собівартості турпродукту, що обчислюється за системою «direct-costing».

Визначивши прямі та накладні витрати за туром до Угорщини, розрахуємо проміжну собівартість туру на 5 днів /5 ночей у табл. 1.7.

Таблиця 1.7 – Проміжна собівартість туру до Угорщини на 1 людину, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.			
	2-місн.	1-місн.	3-й дорослий	2 дорос. + 1 дитина
Прямі витрати				
Перебування та харчування (сніданок)	50	70	35	25
Страховий поліс	3,5	3,5	3,5	3,5
Екскурсії, що входять до вартості путівки	15,0	15,0	15,0	15,0
Усього:	68,5	88,5	53,5	43,5
Накладні витрати				
Вартість проїзду на автобусі за маршрутом	490*			
Витрати на керівника групи <sup>1,2</sup>	213,5 <sup>1</sup> * / 283,5 <sup>2</sup> *			

\* – без розподілу на кожного туриста;

<sup>1</sup> – без оплати готельного обслуговування;

<sup>2</sup> – з оплатою готельного обслуговування.

Розрахунки у вищенаведеній таблиці становлять проміжну собівартість туру, тому що накладні витрати в ній є загальними, не розподіленими на кожного окремого туриста.

Витрати на керівника групи наведені в таблиці, виходячи з зазначених вище варіантів, коли керівник користується пільгами у приймаючої турфірми (чисельник) і коли ці пільги відсутні (знаменник).

Детальніше слід зупинитися на формуванні собівартості туру для дітей до 12 років.

У практиці туристських фірм-операторів прийнято робити знижку для дітей до 12 років на весь туристський пакет. При цьому фактична знижка стосується в першу чергу розміщення в готелі і забезпечення харчуванням. Знижка на авіапереліт (квиток у літаку) може надаватися тільки при організації регулярних рейсів. При організації чартерних – знижки для дітей не передбачені. Також не передбачаються знижки на дітей при організації автобусних турів. Незначна відмінність ціни для дітей від ціни для дорослих, здебільшого, забезпечується туроператорами виключно за рахунок зменшення комісії турагентам. Тому в наведених прикладах також необхідно передбачити сплату повної вартості проїзду і трансферу для дітей.

Сплата страховки на дитину також виконується в повному обсязі, а при організації поїздок до деяких країн страховка на дітей перевищує величину страховки для дорослих.

При формуванні собівартості туру для дітей до 12 років, на екскурсії, що входять до нього, знижка не розповсюджується. При цьому знижка для дітей може передбачуватися на факультативні екскурсії з метою забезпечення цінової привабливості для їхніх батьків. У цьому випадку знижка на дитину може скласти 25 – 50% від вартості факультативної екскурсії.

### 1.3 Формування загальної собівартості й кінцевої ціни туру

Для формування кінцевої ціни туру туристській фірмі-оператору необхідно визначити кількість місць (квоту місць), яка буде закріплена за нею в певний період часу (сезон) і яку туристська фірма зобов'язана заповнювати. При організації автобусних турів оптимальною кількістю місць для заповнення в готелі є від 30 до 50. Цей показник прив'язується до середньої місткості туристського автобусу.

Припустимо, що туристська фірма-оператор «Х» уклала договір на заповнення 30 місць із 2-ма готелями Угорщини протягом періоду з 28.04 по 16.08. При цьому реалізація турів за напрямком «Угорщина» здійснюватиметься не тільки в одному місті, а в кожному місті України, де є представництво туристської фірми «Х». Слід пам'ятати, що договір про заповнення квоти місць укладається туристською фірмою-оператором тільки на популярні (масові) з точки зору туризму напрями. Для навчальних цілей, припустимо, що всі напрямки (за варіантами завдання) є масовими.

Необхідно відзначити, що в кожен із періодів (місяців) може здійснюватися не один заїзд групи з 30 осіб (заїзд триває 7 днів, отже, у місяць буде 4 заїзди). Ураховуючи, що попит на відпочинок протягом сезону буде неоднаковим, потрібно враховувати середній коефіцієнт завантаження в кожному із заїздів. У табл. 1.8 подано розрахунок кількості обслугованих туристів за заїздами протягом сезону, динаміка коефіцієнта завантаження заїздами – на рис. 1.1.

Таблиця 1.8 – Визначення кількості обслугованих осіб за період

№ п/п	Заїзди	Коефіцієнт завантаження, %	Кількість обслугованих осіб за період
1	З 28.04. по 5.05.	90	27
2	З 6.05 по 13.05	90	27
3	З 14.05 по 21.05	70	21
4	З 22.05 по 29.05	70	21
5	З 30.05 по 6.06	70	21
6	З 7.06 по 14.06	70	21
7	З 15.06 по 22.06	70	21
8	З 23.06 по 30.06	70	21
9	З 1.07 по 8.07	70	21
10	З 9.07 по 16.07	70	21
11	З 17.07 по 24.07	70	21
12	З 25.07 по 1.08	80	24
13	З 2.08 по 9.08	80	24
14	З 9.08 по 16.08	80	24
	Усього за період:		315

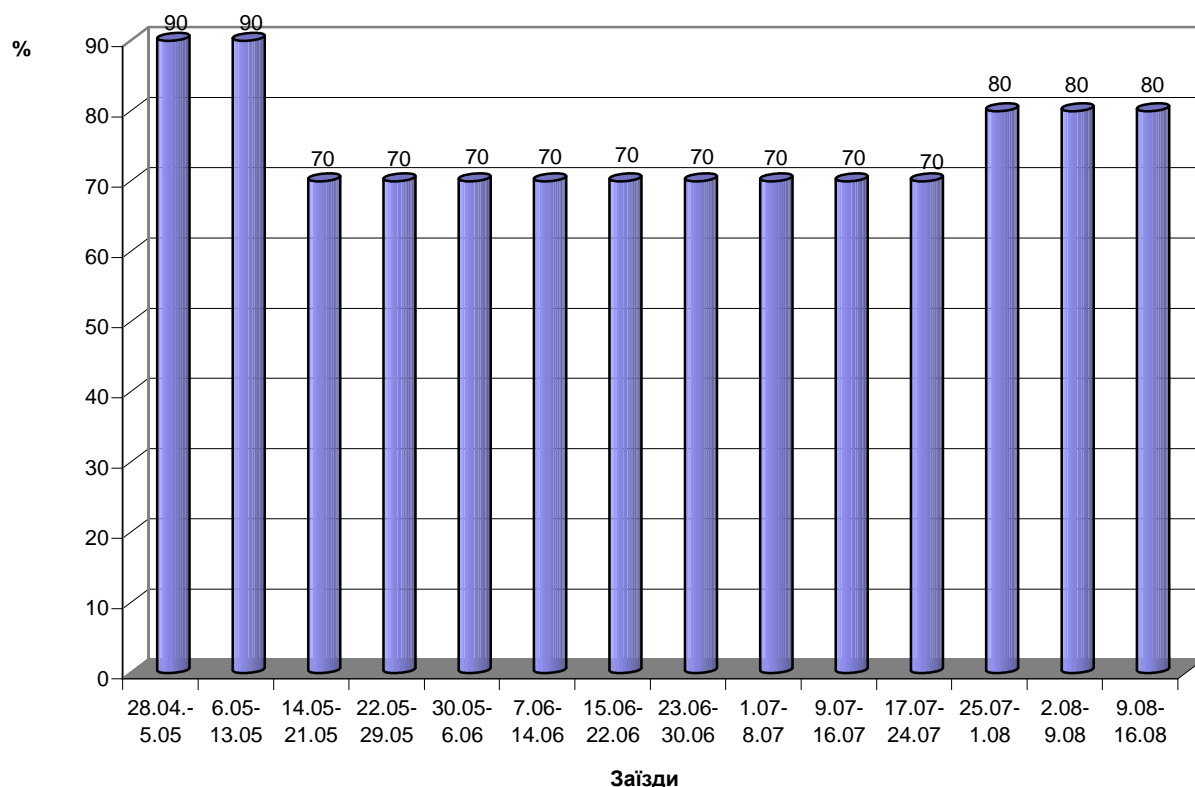


Рис. 1.1 – Динаміка коефіцієнта завантаження за заїздами

Кількість обслугованих туристів за заїздами розраховується як добуток максимальної кількості туристів у групі (30 осіб) і коефіцієнта завантаження. Останній показник студенти обирають самостійно в рамках вказаного в завданні діапазону.

У разі недозаповнення готелів, туристська фірма-оператор повинна буде сплатити неустійку, тобто всі заявлені за договором місця повинні бути сплачені. Для того, щоб покрити неустійку туристській фірмі-оператору необхідно врахувати в собівартості туру й цю особливість. Для цього необхідно розподілити як прямі, так і накладні витрати на заплановану кількість туристів за заїздами в табл. 1.9. При цьому розрахунки виконуватимуться на прикладі двомісного розміщення у двомісному номері як найпопулярнішого варіанту розміщення туристів у готелі.

Таблиця 1.9 – Визначення загальної собівартості турів на основі обліку прямих і накладних витрат (за 2-місного розміщення)

Витрати	Кількість обслугованих осіб за заїздами		
	Заїзд № 1, 2 – 27 осіб	Заїзд № 3 – 11 – 21 осіб	Заїзд № 12 – 14 – 24 осіб
Прямі витрати	68,5	68,5	68,5
Накладні витрати в розрахунку на 1 людину:			
Вартість проїзду на автобусі за маршрутом (490 у.о.)	18,2	23,3	20,4
Витрати на керівника групи:			
Без сплати готельного обслуговування (213,5 у.о.) <sup>1</sup>	7,9	10,2	8,9
Із сплатою готельного обслуговування (283,5 у.о.) <sup>2</sup>	10,5	13,5	11,8
Загальна собівартість туру, у.о.	94,6 <sup>1</sup> / 97,2 <sup>2</sup>	102,0 <sup>1</sup> / 105,3 <sup>2</sup>	97,8 <sup>1</sup> / 100,7 <sup>2</sup>

Таким чином, кожен рядок накладних витрат був поділений на очікувану (плановану) кількість осіб за заїздами. Надалі всі розрахунки проводитимуться з урахуванням сплати готельного обслуговування керівника групи, оскільки в кожному з заїздів кількість туристів була менше, ніж 30 осіб.

Для визначення кінцевої ціни туру необхідно до його собівартості також уключити норму прибутку й комісію турагентам.

У практиці роботи туристських операторів, що реалізують автобусні тури культурно-пізнавальної спрямованості, прийнято виплачувати фіксовану комісійну винагороду за реалізацію турів. Розмір агентської комісії залежить від кінцевої ціни туру.

Кожен туроператор встановлює власну комісійну програму, визначаючи комісію під кожен конкретний тур. Але, систематизувавши інформацію різних тур операторів, можна виділити наступну залежність розміру комісійної винагороди від вартості туру (табл. 1.10).

Таблиця 1.10 – Порядок виплати комісійної винагороди туристським агентам

№ п/п	Кінцева ціна туру, у.о.	Розмір комісії, у.о.
1	до 120	25 – 30
2	120 – 200	30 – 45
3	200 – 350	45 – 70
4	350 – 500	70 – 90
5	500 – 700	90 – 110
6	700 – 900	110 – 130
7	...	...

При формуванні норми прибутку туроператора для автобусних турів на сьогодні можна виділити два підходи, що принципово відрізняються:

1) розмір норми прибутку фіксований і, як правило, дорівнює розміру комісійної винагороди або ж перевищує його на певний коефіцієнт. У таких випадках багато туроператорів використовують принцип «зростаючої норми прибутку». Чим ближче до виїзду бронюється і сплачується тур, тим вищою буде ціна, а її підвищення досягатиметься виключно завдяки підвищенню норми прибутку туроператора. Наприклад, туроператор «Акорд тур» при продажі туру «Танго утрюх: Дрезден – Прага – Краків» пропонує наступні ціни (вартість туру при оплаті):

- за 7 тижнів – 230€;
- за 6 тижнів – 240€;
- за 5 тижнів – 250€;
- менше ніж 5 тижнів – 260€.

При цьому розмір комісії турагента, вартість проїзду, проживання й інші складові залишаються незмінними;

2) розмір норми прибутку визначається як відсоток від собівартості туру й може перебувати в діапазоні від 30 до 60 % (у період максимального попиту – Новий рік, травневі свята і т. д. може перевищувати 100%). Кінцева ціна туру в такому разі формується наступним чином:

$$Ц_{кін} = C * H_{пр} + \Phi_{ком}, \quad (1.5)$$

де  $Ц_{кін}$  – кінцева ціна реалізації туру;

$C$  – собівартість туру;

*Н пр* – норма прибутку;

*Ф ком* – фіксована комісія туристським агентам.

При цьому комісія утримується турагентом самостійно з коштів, отриманих від продажу туру від імені туроператора.

Для визначення кінцевої ціни реалізації автобусних турів використовуватиметься другий підхід ціноутворення.

Визначимо суму собівартості й норми прибутку (у нашому прикладі вона складе 30% від собівартості) туру, що розробляється (табл. 1.11).

Таблиця 1.11 – Розрахунок суми собівартості й норми прибутку туру за 2-місного розміщення, у.о.

Показники	Заїзд № 1, 2 – 27 осіб	Заїзд № 3 – 11 – 21 осіб	Заїзд № 12 – 14 – 24 осіб
Собівартість	97,2	105,3	100,7
Норма прибутку (30%)	29,2	31,6	30,2
Усього:	126,4	136,9	130,9

Для визначення кінцевої ціни реалізації необхідно розрахувати розмір фіксованої комісії турагентам. Цей показник слід визначати з наступного співвідношення суми собівартості й норми прибутку (табл. 1.12). Усі отримані результати округляються до 5 у.о. (іноді до 10 у.о.) у більший бік.

Таблиця 1.12 – Порядок сплати комісійної винагороди туристським агентам залежно від величини собівартості й норми прибутку

№ п/п	Сума собівартості й норми прибутку, у. о.	Розмір комісії, у.о.
1	до 90	25 – 30
2	90 – 155	30 – 45
3	155 – 280	45 – 70
4	280 – 410	70 – 90
5	410 – 590	90 – 110
6	590 – 770	110 – 130
7	...	...

На підставі вищенаведених даних, сформуємо кінцеву ціну туру до Угорщини за двомісного розміщення (табл. 1.13).

Таблиця 1.13 – Формування кінцевої ціни туру до Угорщини за 2-місного розміщення

Показники	Заїзд № 1, 2 – 27 осіб	Заїзд № 3 – 11 – 21 осіб	Заїзд № 12 – 14 – 24 осіб
Сума собівартості й норми прибутку	126,4	136,9	130,9
Фіксована комісія туристським агентам	35	35	35
Кінцева ціна туру	161,4	171,9	165,9
Округлена кінцева ціна туру	165	175	170

Не дивлячись на те, що сума собівартості й норми прибутку в різні заїзди відрізняється, на кожен тур здебільшого встановлюють однакову фіксовану комісію туристським агентам, яка в нашому прикладі була прийнята на рівні 35 у.о.

#### 1.4 Розрахунок доходу від реалізації туру

Розрахунок доходу від реалізації туру проводиться, виходячи з кількості обслугованих осіб за заїздами, кількості заїздів за період (сезон) і норми прибутку за кожен реалізований тур. Розрахунок доходу від реалізації туру за сезон поданий у табл. 1.14. При цьому враховуватиметься дохід від 2-місного розміщення як найзатребуванішого варіанту.

Таблиця 1.14 – Розрахунок доходу від реалізації туру за сезон за 2-місного розміщення

Заїзди	Кількість обслугованих осіб за період	Норма прибутку, у.о.	Дохід, у.о.
З 28.04. по 5.05.	27	29,2	788,4
З 6.05 по 13.05	27	29,2	788,4
З 14.05 по 21.05	21	31,6	663,6
З 22.05 по 29.05	21	31,6	663,6
З 30.05 по 6.06	21	31,6	663,6
З 7.06 по 14.06	21	31,6	663,6
З 15.06 по 22.06	21	31,6	663,6
З 23.06 по 30.06	21	31,6	663,6
З 1.07 по 8.07	21	31,6	663,6
З 9.07 по 16.07	21	31,6	663,6
З 17.07 по 24.07	21	31,6	663,6
З 25.07 по 1.08	24	30,2	724,8
З 2.08 по 9.08	24	30,2	724,8
З 9.08 по 16.08	24	30,2	724,8
Всього за період:	315		9723,6

Динаміка доходу від реалізації туру наведена на рис. 1.2.

Кількість обслугованих осіб за період переноситься з табл. 1.8; норма прибутку в умовних одиницях – з табл. 1.11 (залежно від кількості обслугованих осіб). Дохід від реалізації туру визначається як добуток кількості обслугованих осіб за період і норми прибутку в умовних одиницях.

Слід зазначити, що отримана величина доходу від реалізації туру за сезон не належить до діяльності окремого офісу туристського оператора, а є сумою від реалізації всіма представництвами (філіями) фірми по Україні.

Також слід урахувати, що окремо узятя філія туристського оператора «Х» не змогла б самостійно забезпечити формування туристської групи в кількості 30 осіб із інтервалом 1 раз на тиждень. Проте, таке можливе з урахуванням спільної діяльності всіх підрозділів туристського оператора на території України.

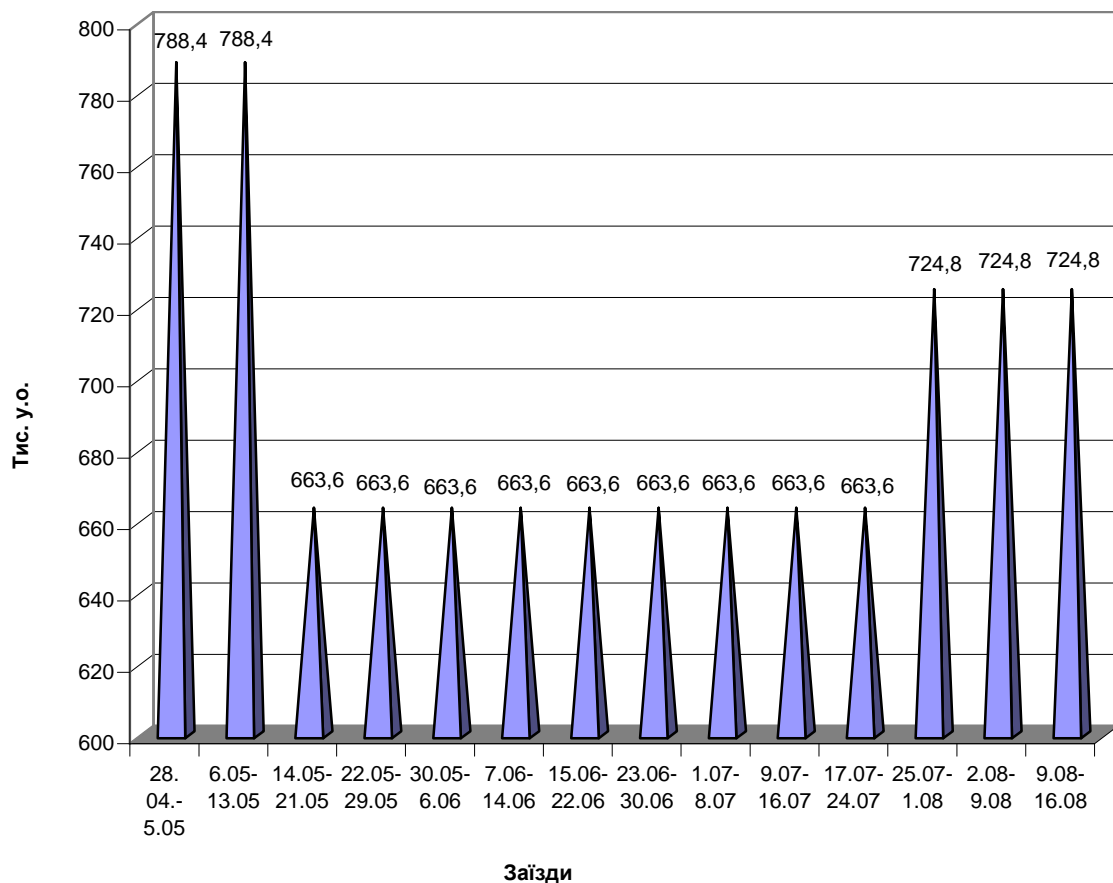


Рис. 1.2 – Динаміка доходу від реалізації туру

### 1.5 Розрахунок фінансових результатів від реалізації туру

До поточних витрат із організації туру необхідно зарахувати частину річних (умовно-постійних) експлуатаційних витрат туристської фірми, із метою їхнього покриття за рахунок організації цього туру. Експлуатаційні витрати туристської фірми-оператора «Х» за звітний рік склали 57,4 тис. у.о. Частину цих витрат необхідно зарахувати до собівартості розробленого туру.

Для того, щоб визначити, яку величину витрат туристська фірма повинна покрити за рахунок організації нового туру, необхідно визначити, яка питома вага у структурі продажів доводитиметься на його реалізацію. Припустимо, що у структурі продажів цей тур складе 10 %. Тоді 10 % від поточних витрат туристської фірми повинні зараховуватися на його собівартість.

Також слід ураховувати адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати: 10 % від їхньої суми також зараховуватимуться на собівартість організованого туру. Результати розрахунків представимо в табл. 1.15.

Таблиця 1.15 – Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	35,10
Адміністративні витрати	6,10
Витрати на збут	7,00
Інші операційні витрати	9,20
Усього:	57,4

На підставі проведених розрахунків можна визначити фінансові результати діяльності туристської фірми від організації туру. Подамо їх у вигляді табл. 1.16.

Таблиця 1.16 – Фінансові результати від реалізації туру до Угорщини за 2-місного розміщення, тис. у.о.

Показники	Сума, тис. у.о.
Чистий дохід від надання послуг	9,72
Собівартість послуг	3,51
Валовий прибуток	6,21
Адміністративні витрати	0,61
Витрати на збут	0,70
Інші операційні витрати	0,92
Результат від операційної діяльності	3,98
Податок на прибуток (23 %)	0,92
Чистий прибуток	3,06

Валовий прибуток визначається як різниця чистого доходу від надання послуг і собівартістю послуг.

Результат від операційної діяльності визначається як різниця між валовим прибутком і сумою адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Чистий прибуток визначається як різниця результату від операційної діяльності й податку на прибуток. Ставка податку на прибуток – 23 %.

### 1.6 Оцінка ефективності розробленого туру

Оцінка ефективності проводиться за допомогою розрахунку таких показників як чиста рентабельність продажів і чиста рентабельність витрат туристського продукту.

Чиста рентабельність продажів визначається як відношення чистого прибутку від реалізації туристського продукту до чистого доходу:

$$ЧР_n = \frac{ЧП}{ЧД} * 100, \%, \quad (1.6)$$

де  $ЧР_n$  – чиста рентабельність продажів;

$ЧП$  – чистий прибуток;

$ЧД$  – чистий дохід від реалізації послуг.

$$ЧР_n = \frac{3,06}{9,72} * 100 = 31,5 \%$$

Чиста рентабельність витрат визначається як відношення чистого прибутку до суми собівартості наданих послуг та інших витрат (витрат на збут, адміністративних витрат, інших операційних витрат):

$$ЧР_v = \frac{ЧП}{C + I_v} * 100, \%, \quad (1.7)$$

де  $ЧР_v$  – чиста рентабельність витрат;

$C$  – собівартість наданих послуг;

$I_v$  – інші витрати (сума адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат).



$$\text{ЧР}_B = \frac{3,06}{3,51 + 0,61 + 0,70 + 0,92} * 100 = 53,3 \%$$

Ґрунтуючись на отриманих результатах розрахунків, можна зробити висновки про те, що розроблений фірмою тур до Угорщини достатньо ефективний. Його реалізація дозволить туристському оператору додатково отримати чистий прибуток у розмірі 3,06 тис. у.о.

## II РОЗРОБКА РЕКРЕАЦІЙНОГО (ПЛЯЖНОГО) ТУРУ

### 2.1 Формування програми туру та прямих витрат на його організацію

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Тунісу тривалістю 10 днів /10 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (усе включено).

Слід зазначити, що під час організації рекреаційних, у т. ч. пляжних турів, які передбачають перебування туристів в одному обраному місці (в одному курортному місті, на території конкретного готелю), розроблення розгорненої програми туру недоцільно.

Як правило такі тури називають пекідж-турами. *Пекідж-тур* – це тур, який формується за рекреаційним (пляжно-кліматичним) напрямком туризму й включає наступні розрахункові елементи:

- авіапереліт (зазвичай чартерним рейсом);
- розміщення в готелі (на базі харчування, тобто воно включається у вартість розміщення);
- страховий поліс;
- трансфер (аеропорт – готель – аеропорт);
- комісію турагентам.

Решта всіх послуг, у т. ч. і культурно-пізнавальні програми, надаються туристам у місці перебування за додаткову плату.

Програма рекреаційного туру до Тунісу подана у вигляді табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Програма рекреаційного туру до Тунісу на 10 днів / 10 ночей

Дні	Програма туру
1 день	Виліт з аеропорту Бориспіль рейс №... Київ – Енфіда. Прибуття до аеропорту м. Енфіда. Трансфер до готелю. Розміщення. Відпочинок на морі. Харчування згідно системи all inclusive.
2 – 9 день	Відпочинок на морі.
10 день	Виселення з готелю. Трансфер готель – аеропорт. Виліт з аеропорту м. Енфіда рейс №... Енфіда – Київ.

Таким чином, слід почати розрахунки вартості перебування в готелі залежно від умов розміщення (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Початкові дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	20
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	10/30
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL+EXB)	14
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	10

Принцип розрахунку вартості розміщення в курортних готелях такий же, як в попередньому культурно-пізнавальному турі. При цьому важливим елементом рекреаційного туру є система забезпечення харчування туристів.

Здебільшого, вартість розміщення туристів в готелі включає й харчування, яке організується готелем на базі власних ресторанів і барів. Насиченість і частота харчування багато в чому залежать від функційного призначення готелю. Наприклад, міські готелі передбачають розміщення зі сніданком (ВВ – Bed and Breakfast). Така система достатньо зручна для організації пізнавальних турів, про які йшла мова в попередньому розділі, коли туристи основний час проводять за межами готелю.

У роботі курортних готелів, що забезпечують пляжний відпочинок, основний акцент робиться на наданні максимального набору послуг для туристів, у тому числі й повноцінного харчування. При цьому харчування може бути дворазовим (напівпансіон, НВ – HalfBoard, що переважно, включає сніданок і вечерю), триразовим (повний пансіон, FB – Full Board, що включає сніданок, обід і вечерю); також може пропонуватися харчування за системою «все включено» (АІ – All inclusive або UAI – Ultra all inclusive, включає три-, – п'ятиразове харчування, місцеві і імпортовані алкогольні і безалкогольні напої, випічку, а також певні додаткові послуги. Здебільшого всі ці параметри визначаються адміністрацією конкретного готелю). Саме останній варіант розміщення й харчування є найбільш популярним у вітчизняних туристів. Проте, слід пам'ятати, що багато готелів можуть одночасно пропонувати кілька пакетів, наприклад, ВВ, НВ, АІ, які, відповідно, значно різнитимуться за ціною.

Крім того, розповсюдження цих систем харчування має географічну залежність. Наприклад, система АІ пропонується переважно готелями Туреччини, Єгипту, Греції, Тунісу, Кіпру, Домініканської республіки, Куби й інших, тоді як у пляжних готелях Іспанії й Італії переважає система НВ; готелі Таїланду працюють виключно за системою ВВ, а розміщення на віллах Чорногорії та Хорватії взагалі не передбачає харчування (ВО – Bed only або RO – Room only).

Розрахувавши вартість перебування з харчуванням у готелі за добу з урахуванням різних варіантів розміщення, визначимо вартість цих послуг за весь тур (у нашому випадку за 10 діб). Результати наведемо у вигляді табл. 2.3.

Таблиця 2.3 Вартість перебування + харчування в готелі\*\*\*\* на 1 людину за 10 діб

Варіанти розміщення в готелі	Вартість, у.о.	
	за 1 добу	за 10 діб
2-місне розміщення	20	200
1-місне розміщення	30	300
3-й дорослий у номері	14	140
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1)	10	100

Як вже зазначалося, крім перелічених прямих витрат із формування рекреаційного туру, до його собівартості також включають:

- страховий поліс;
- трансфер (аеропорт – готель – аеропорт).

Принцип визначення вартості страхового поліса в рекреаційному туризмі

аналогічний представленому в пункті 1.1 даних методичних вказівок.

Із урахуванням того, що для українських громадян відкриття візи до Тунісу не передбачається, необхідність сплати за неї відсутня. У разі потреби її відкриття, сплата вартості візи до «візових» та «умовно візових» країни проводиться за рахунком туристів окремо без включення цієї статті витрат до собівартості туру.

Принцип розрахунку вартості трансферу полягає в розподілі собівартості автобусних перевезень на загальну кількість туристів, що перевозяться. Проте для спрощення цих розрахунків у міжнародній практиці прийнято встановлювати середню фіксовану вартість трансферу на одного туриста залежно від місцевих умов та інших чинників. Умовно встановимо вартість трансферу на рівні 20 у. о. з одного туриста.

Сформуємо сумарні прямі витрати на формування рекреаційного туру до Тунісу (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Формування сумарних прямих витрат на організацію туру до Тунісу тривалістю 10 днів / 10 ночей

Найменування статей витрат	Сума, у.о.			
	2-місн.	1-місний	3-й дорослий	2 доросл. + 1 дит.
Проживання та харчування	200	300	140	100
Страховий поліс (0,5 у.о. на день)	5	5	5	5
Трансфер туристів (аеропорт – готель – аеропорт)	20	20	20	20
Усього:	225	325	165	125

## 2.2 Формування накладних витрат і загальної собівартості туру

Окрім прямих витрат слід ураховувати й накладні витрати, які належать до умовно-змінних і можуть бути розподілені на кожного туриста. До таких накладних витрат з організації рекреаційного туру відносяться: вартість авіаперельоту за маршрутом Київ – Енфіда – Київ.

Найчастіше під час планування авіаперельоту організовують чартерні рейси, що дозволяють мінімізувати кількість недозаповнених місць в літаку. Здебільшого в таких випадках знижка на проїзд (переліт) дітей не передбачається. При цьому оренда літака, незалежно від рівня його заповнення, повинна бути сплачена.

Існує кілька підходів до організації чартерних перевезень, із яких на практиці найбільш поширеними є наступні два варіанти:

- 1 варіант: туристська фірма – оператор самостійно орендує й заповнює літак для організації чартерних перевезень;
- 2 варіант: кілька туристських фірм – операторів орендують і заповнюють літак для організації чартерних перевезень.

У міжнародній практиці другий варіант є поширенішим, оскільки дозволяє укладати договори на заповнення меншої квоти місць і мінімізувати можливі ризики.

Так само, як і в першому варіанті туру, туристській фірмі-оператору необхідно визначити кількість місць (квоту місць), які будуть закріплені за нею в певний проміжок часу (сезон) і які туристська фірма зобов'язана заповнювати. Під час

організації рекреаційних турів кількість місць для заповнення в готелі визначається з досвіду минулого сезону й із урахуванням впливу зовнішніх чинників: політичної, соціально-економічної ситуації в Україні та приймаючої країни.

Укладення чартерних договорів на тривалий період передбачає можливість незначного підвищення вартості за умови здорожчання палива. У такому випадку авіаперевізник здебільшого виставляє додатковий рахунок туроператору, туроператор, у свою чергу, перекладає ці витрати на туристів у вигляді додаткового сплачуваного паливного збору.\*

Припустимо, що туристська фірма-оператор «Х» уклала договір на заповнення 100 місць із п'ятьма готелями Тунісу (по 20 місць у кожному) протягом періоду з 28.04 по 28.09. При цьому реалізація турів за напрямком «Туніс» здійснюватиметься не тільки в одному місті, а в кожному місті України, у якому є представництво туристської фірми «Х» або ж турагентства, які мають договірні відношення з цією фірмою і за певну комісійну винагороду продаватимуть пропонувані туроператором тури.

Враховуючи, що попит на відпочинок протягом сезону буде неоднаковим, потрібно запланувати середній коефіцієнт завантаження в кожному з заїздів. У табл. 2.5 подано розрахунок кількості обслугованих туристів за заїздами протягом сезону. Цей показник визначається як добуток максимальної кількості туристів у заїзд (100 осіб) і коефіцієнта завантаження за кожним заїздом.

Таблиця 2.5 – Планування кількості обслугованих осіб за період

№ п/п	Заїзди	Коефіцієнт завантаження, %	Кількість обслугованих осіб за період, осіб
1	2	3	4
1	з 28.04. по 8.05.	80	80
2	з 9.05 по 19.05	45	45
3	з 20.05 по 30.05	45	45
4	з 31.05 по 10.06	50	50
5	з 11.06 по 21.06	55	55
6	з 22.06 по 2.07	60	60
7	з 3.07 по 13.07	75	75

\* Незначне обґрунтоване здорожчання турів не протирічить законодавству України (ст. 11.5. Ліцензійних умов здійснення туроператорської і турагентської діяльності:

«11.5. Туроператор і турагент мають право:

11.5.1. Змінювати ціну туристичного продукту, погоджену сторонами, лише у випадках, передбачених договором, і тільки за істотної зміни обставин (погіршення умов подорожі; зміна термінів подорожі; непередбачене збільшення транспортних тарифів; введення нових або підвищення діючих ставок податків і зборів та інших обов'язкових платежів; різка зміна курсу національних валют; інші підстави за письмовою домовленістю сторін), але не пізніше, ніж за 10 днів до початку туристичної подорожі у випадку, якщо її тривалість становить більше, ніж 10 днів, за 5 днів до початку туристичної поїздки у випадку, якщо її тривалість становить від 2 до 10 днів, за 48 годин до початку туристичної поїздки у випадку, якщо її тривалість становить один день.

11.5.2. Збільшувати ціну туристичного продукту, не перевищуючи 5 відсотків його первісної ціни. У разі перевищення ціни туристичного продукту більше, ніж на 5 відсотків первісної ціни, турист має право відмовитися від виконання договору, а туроператор (турагент) зобов'язаний повернути йому всі раніше сплачені кошти»).

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4
8	З 14.07 по 24.07	85	85
9	З 25.07 по 4.08	95	95
10	З 5.08 по 15.08	95	95
11	З 16.08 по 26.08	90	90
12	З 27.08 по 6.09	80	80
13	З 7.09 по 17.09	70	70
14	З 18.09 по 28.09	60	60
	Всього за сезон:		985

При цьому максимально можлива кількість обслугованих туристів складе:  $100 \text{ осіб} * 14 \text{ заїздів} = 1400 \text{ осіб}$ .

Виходячи з запланованого попиту, можна розрахувати вартість авіап перевезення туристів.

Оскільки квота місць для заповнення в літаку приймається рівною квоті місць для заповнення в готелі, то її величина також складе 100 місць.

При цьому чартерні рейси мають свою специфіку діяльності, яка впливає на процес ціноутворення. У цьому випадку має значення кількість перевезених туристів за маршрутом, що досліджується (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Розрахунок кількості перевезених туристів за маршрутом  
Київ – Енфіда – Київ

№ заїзду	Кількість осіб в літаку	
	Київ – Енфіда	Енфіда – Київ
1	80	0
2	45	80
3	45	45
4	50	45
5	55	50
6	60	55
7	75	60
8	85	75
9	95	85
10	95	95
11	90	95
12	80	90
13	70	80
14	60	70
-	0	60

Так, після перевезення туристів із Києва до Енфіди в перший заїзд, літак повертається незаповненим; після перевезення туристів у другий заїзд у кількості 45 осіб, по дорозі назад з Енфіди до Києва проводиться перевезення 80 туристів, яких повертають до України з першого заїзду. Для того, щоб повернути з Енфіди до Києва останню групу туристів, літак із Києва летить порожнім і повертається до Києва з 60-тьма туристами на борту.

Умовно вартість оренди 100 місць у літаку, що здійснює перевезення туристів з Києва до Енфіди й назад складе 30 000 у.о. за один рейс.

Визначивши витрати за туром до Тунісу, розрахуємо сумарну собівартість цього туру, тривалістю 10 днів / 10 ночей (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Собівартість організації туру до Тунісу на 1 особу, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.			
	2-місн.	1-місний	3-й дорослий	2 доросл. + 1 дит.
<b>Прямі витрати</b>				
Проживання та харчування	200	300	140	100
Страховий поліс (0,5 у.о. на день)	5	5	5	5
Трансфер туристів (аеропорт – готель – аеропорт)	20	20	20	20
Всього:	225	325	165	125
<b>Накладні витрати</b>				
Вартість авіаперельоту (Київ – Енфіда – Київ)	30 000*			
Вартість перельоту з розрахунку на одного туриста	300	300	300	300
Усього:	525	625	465	425

\* – загальна сума витрат без розподілу на кожного туриста.

Оскільки мова йде про продаж пакетних турів, то туроператор не зацікавлений дробити пакети на складові і продавати послуги окремо, тому авіапереліт розглядається як цілісна послуга: Київ – Енфіда – Київ\*.

При розрахунку рекреаційного туру передбачається розподіл загальної суми накладних витрат на максимальну кількість туристів у заїзді (100 осіб), а не на планову кількість туристів за заїздами. Це пов'язано з тим, що базова собівартість розраховується тур оператором, виходячи зі 100 % завантаження, а компенсація фактичного недозавантаження проводиться за рахунок встановлення вищої норми прибутку в період сезону.

### 2.3 Формування кінцевої ціни туру

Для формування кінцевої ціни туру до розрахованої вище собівартості необхідно додати норму прибутку й комісію туристським агентам, що займаються реалізацією цього туру.

Найбільш складним елементом при розрахунку вартості туру є визначення норми прибутку. Під час організації пакетних турів норма прибутку не буде фіксованою і досягне свого максимального розміру в пік сезону. Іншими словами, чим вищий попит, тим більшу величину норми прибутку закладатиме туроператор. Проте розмір норми прибутку повинен дозволяти туроператору отримати максимальний прибуток в період найбільшого обсягу продажів. Отже, якщо сформована ціна буде значно вищою, ніж у конкурентів, продажі будуть незначними. І, навпаки, дуже низька ціна дозволить досягнути максимально можливих обсягів продажів, але розмір отриманого прибутку буде незначним. Формування оптимального співвідношення норми прибутку (згодом ціни) і рівня продажів є вкрай складним процесом і вимагає серйозного аналізу ринку,

---

\* В окремих випадках, оператор може продавати окремі послуги, наприклад, переліт в один бік, за умови, якщо пакетний продаж неможливий. Наприклад, коли літак в останній рейс за маршрутом Київ – Енфіда летить незаповненим. Також оператор може продавати окремі послуги, якщо до початку туру залишається незначний проміжок часу, а кількість пакетів, що залишилися, продати неможливо.

тенденцій минулих років, впливу зовнішніх чинників і т. д.

Аналіз свідчить, що норма прибутку може коливатися від 10% в період найменшого попиту, виконуючи функцію стимулювання продажів, до 100 % і вище в пік сезону.

Розрахунок норми прибутку для туру до Тунісу за двомісного розміщення за заїздами подано в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Розрахунок норми прибутку для туру до Тунісу за двомісного розміщення за заїздами

№ п/п	Заїзди	Коефіцієнт завантаження, %	Кількість обслугованих осіб за заїздами	Норма прибутку, %	Норма прибутку, у.о.
1	З 28.04. по 8.05.	80	80	50	263
2	З 9.05 по 19.05	45	45	20	105
3	З 20.05 по 30.05	45	45	20	105
4	З 31.05 по 10.06	50	50	30	158
5	З 11.06 по 21.06	55	55	40	210
6	З 22.06 по 2.07	60	60	50	263
7	З 3.07 по 13.07	75	75	60	315
8	З 14.07 по 24.07	85	85	80	420
9	З 25.07 по 4.08	95	95	100	525
10	З 5.08 по 15.08	95	95	100	525
11	З 16.08 по 26.08	90	90	80	420
12	З 27.08 по 6.09	80	80	60	315
13	З 7.09 по 17.09	70	70	50	263
14	З 18.09 по 28.09	60	60	40	210
	Усього за сезон:	70,4*	985	–	–

\* - середній коефіцієнт завантаження

Коефіцієнт завантаження й кількість обслугованих осіб за заїздами переносяться з табл. 2.5. Норма прибутку у відсотках встановлюється студентами самостійно в межах указанного в завданні діапазону. Норма прибутку в умовних одиницях визначається як добуток собівартості туру за двомісного розміщення (підсумок табл. 2.7 – 525 у.о.) і норми прибутку в частках одиниці.

Таким чином, норма прибутку для туру до Тунісу в процентному вираженні варіюється від 20 до 100 %. При цьому вона встановлювалася не спонтанно, а з орієнтацією на попит за кожним заїздом (пропорційно коефіцієнту завантаження).

Динаміка коефіцієнта завантаження й норми прибутку за заїздами подана на рис. 2.1.

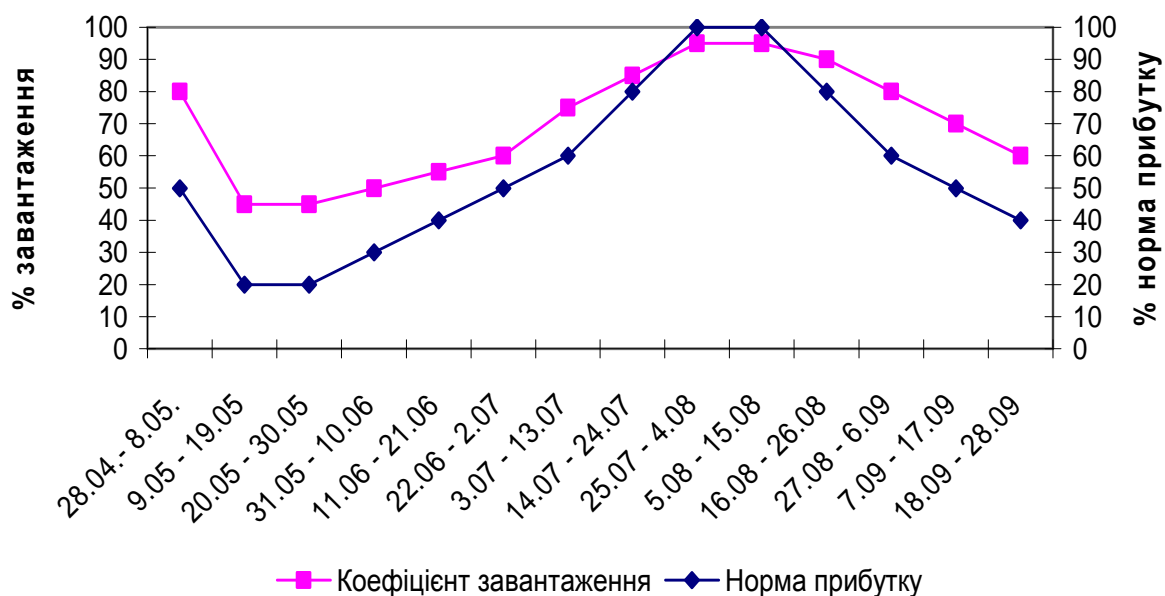


Рис. 2.1 – Динаміка коефіцієнта завантаження й норми прибутку за заїздами

Важливим складником при формуванні кінцевої ціни є розмір агентської винагороди. На відміну від автобусних турів, під час продаж пакетних турів комісія агентства визначається як відсоток від продажної вартості туру.

Розмір такого відсотка коливається від 10 до 14 % і залежить від особливостей співпраці туроператора й кожного конкретного агента. Крім того, туроператори часто пропонують додаткові бонуси менеджерам агентств. Тому, під час формування кінцевої ціни туру для комісійної винагороди турагентів туроператор закладає від 12 до 18 %. Для спрощення розрахунків величину комісійної винагороди приймемо на рівні 15 %.

Під час продажу пакетних турів комісія є відсотком від кінцевої вартості, іншими словами, чим вищою є ціна, тим вищою є винагорода в абсолютному вираженні. Отже, цей показник розраховується в останню чергу.

Розрахунок комісійної винагороди й кінцевої ціни туру до Тунісу за двомісного розміщення подано в табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Розрахунок комісійної винагороди й кінцевої ціни туру до Тунісу за двомісного розміщення

№ п/п	Заїзди	Сумарна величина собівартості й норми прибутку, у.о.	Комісійна винагорода для ТА (15 %), у.о.	Кінцева ціна реалізації туру, у.о.
1	2	3	4	5
1	3 28.04. по 8.05.	788	118	906
2	3 9.05 по 19.05	630	95	725
3	3 20.05 по 30.05	630	95	725
4	3 31.05 по 10.06	683	103	786
5	3 11.06 по 21.06	735	110	845
6	3 22.06 по 2.07	788	118	906
7	3 3.07 по 13.07	840	126	966
8	3 14.07 по 24.07	945	142	1087



Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5
9	3 25.07 по 4.08	1050	158	1208
10	3 5.08 по 15.08	1050	158	1208
11	3 16.08 по 26.08	945	142	1087
12	3 27.08 по 6.09	840	126	966
13	3 7.09 по 17.09	788	118	906
14	3 18.09 по 28.09	735	110	845

Сумарна величина собівартості й норми прибутку розраховується за даними табл. 2.7 і 2.8.

Комісійна винагорода для туристських агентів в умовних одиницях визначається як добуток сумарної величини собівартості й норми прибутку (стовпчик 3) на комісійну винагороду в розмірі 15 % в частках одиниці (тобто 0,15).

Кінцева ціна реалізації туру є сумою двох розрахованих вище показників. При цьому, як правило, кінцева ціна на рекреаційні тури не округляється.

Результати розрахунків також слід представити графічно у вигляді рис. 2.2.

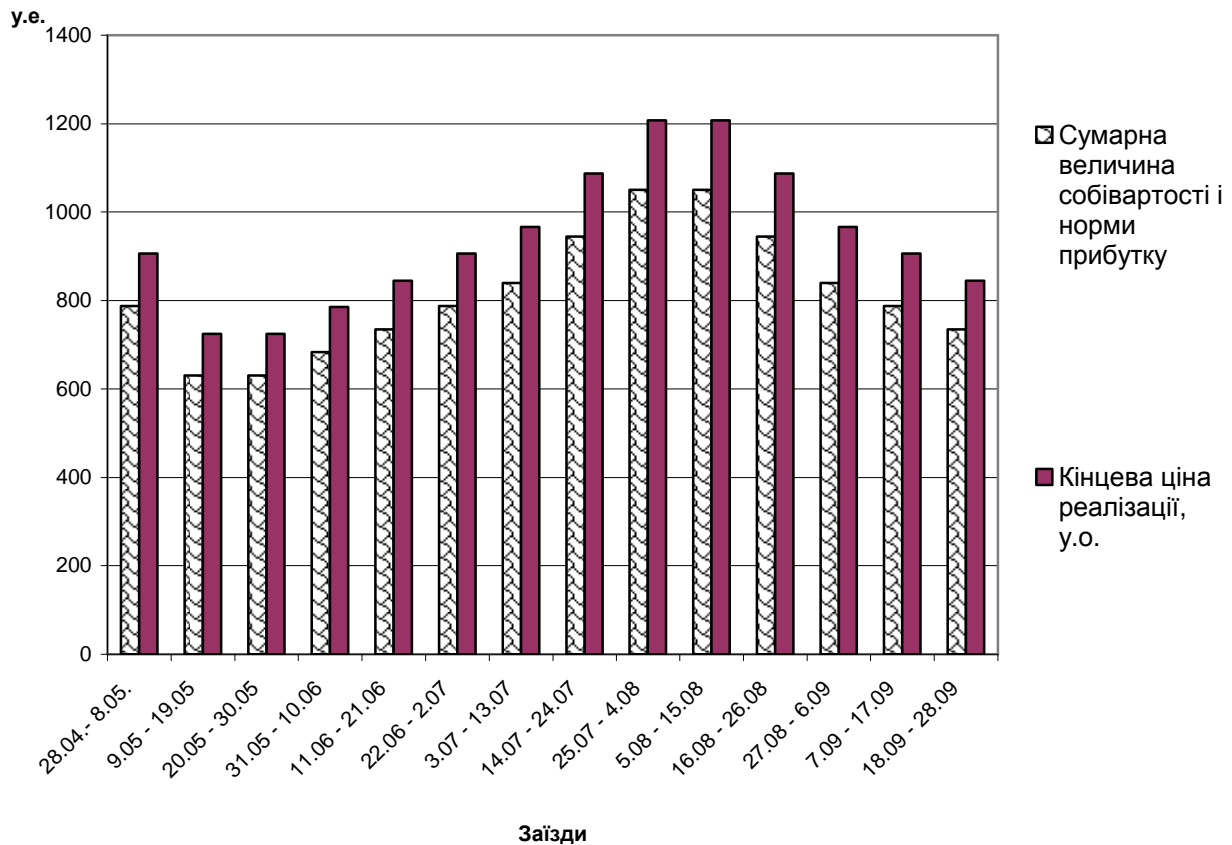


Рис. 2.2 – Динаміка сумарної величини собівартості й норми прибутку й кінцевої ціни реалізації туру

## 2.4 Розрахунок доходу від реалізації туру

Наступним кроком у розрахунку економічних показників реалізації туру є визначення доходу, який отримає туроператор від його продажу. Розрахунок доходу від реалізації туру наведений у табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Розрахунок доходу від реалізації туру

№ п/п	Заїзди	Кількість обслугованих за заїздами, осіб	Кінцева ціна реалізації туру, у.о.	Дохід від реалізації туру, тис. у.о.
1	3 28.04. по 8.05.	80	906	72,48
2	3 9.05 по 19.05	45	725	32,63
3	3 20.05 по 30.05	45	725	32,63
4	3 31.05 по 10.06	50	786	39,30
5	3 11.06 по 21.06	55	845	46,48
6	3 22.06 по 2.07	60	906	54,36
7	3 3.07 по 13.07	75	966	72,45
8	3 14.07 по 24.07	85	1087	92,40
9	3 25.07 по 4.08	95	1208	114,76
10	3 5.08 по 15.08	95	1208	114,76
11	3 16.08 по 26.08	90	1087	97,83
12	3 27.08 по 6.09	80	966	77,28
13	3 7.09 по 17.09	70	906	63,42
14	3 18.09 по 28.09	60	845	50,70
	Всього:	985		961,48

Дохід від реалізації туру визначається як добуток кількості обслугованих осіб за заїздами й кінцевої ціни його реалізації.

Проте, розрахований вище дохід від реалізації туру є проміжним. Для визначення цього показника слід зіставити отриманий дохід із сумарними зобов'язаннями туристського оператора.

Особливість визначення результату від реалізації турів (прямого доходу) полягає в тому, що проміжний обсяг прибутку (збитку) розраховується за весь сезон, а не за один конкретний тур або один конкретний заїзд. Початок і кінець сезону за фактичних розрахунках здебільшого будуть збитковими, проте вони повністю компенсуються за рахунок прибутку в пік сезону.

Для визначення показників від реалізації туру (прямого доходу) за сезон із 28.04 по 28.09 необхідно зіставити сумарні зобов'язання туристського оператора з отриманими за цей період доходами.

Туроператор несе наступні зобов'язання з організації туру перед контрагентами за умови обслуговування 100 туристів у заїзд:

- організація чартерних перевезень – 30000 у.о;
- сплата квоти місць у готелі –  $100 \times 200 = 20000$  у.о.;
- організація трансферу – 2000 у.о.;
- оформлення страхових полісів – величина, яка залежить від кількості обслугованих туристів і розраховується за формулою:

$$Ст.п = K \text{ обл. тур.} \times Вар. стр. п., \text{ у.о.}, \quad (2.1)$$

де  $Ст.п$  – сумарна вартість оформлення страхових полісів, у.о.;

$K \text{ обл. тур.}$  – кількість обслугованих туристів за період (заїзд), осіб;

$Вар. стр.п$  – вартість страхового поліса на одну людину в заїзд (5 у.о.).

- зобов'язання за комісією агентам (у середньому 12 % від кінцевої ціни реалізації туру) визначається за формулою:

$$K_a = Ц * 0,12 * K \text{ обл. тур.}, \text{ у.о.}, \quad (2.2)$$

де  $K_a$  – сумарна комісійна винагорода туристським агентам;

$D$  – кінцева ціна реалізації туру, у.о.;  
або за формулою:

$$K_a = D * 0,12, \text{ у.о.} \quad (2.2)$$

де  $D$  – дохід від реалізації турів за заїздами.

На підставі приведених вище даних визначимо результат від реалізації туру до Тунісу (прямого доходу) за двомісного розміщення за сезон (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Розрахунок прямого доходу від реалізації туру до Тунісу

За-їз-ди	Зобов'язання туроператора по організації туру тис. у.о.						Усього доходів	Баланс за заїздами
	Чартер	Готель	Трансфер	Страхові поліси	Комісія ТА	Усього зобов'язань		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	30,00	20,00	2,00	0,40	8,70	61,10	72,48	<b>11,38</b>
2	30,00	20,00	2,00	0,23	3,92	56,15	32,63	-23,52
3	30,00	20,00	2,00	0,23	3,92	56,15	32,63	-23,52
4	30,00	20,00	2,00	0,25	4,72	56,97	39,30	-17,67
5	30,00	20,00	2,00	0,28	5,58	57,86	46,48	-11,38
6	30,00	20,00	2,00	0,30	6,52	58,82	54,36	-4,46
7	30,00	20,00	2,00	0,38	8,69	61,07	72,45	<b>11,38</b>
8	30,00	20,00	2,00	0,43	11,09	63,52	92,40	<b>28,88</b>
9	30,00	20,00	2,00	0,48	13,77	66,25	114,76	<b>48,51</b>
10	30,00	20,00	2,00	0,48	13,77	66,25	114,76	<b>48,51</b>
11	30,00	20,00	2,00	0,45	11,74	64,19	97,83	<b>33,64</b>
12	30,00	20,00	2,00	0,40	9,27	61,67	77,28	<b>15,61</b>
13	30,00	20,00	2,00	0,35	7,61	59,96	63,42	<b>3,46</b>
14	30,00	20,00	2,00	0,30	6,08	58,38	50,70	-7,68
$\Sigma$	<b>420,00</b>	<b>280,00</b>	<b>28,00</b>	<b>4,96</b>	<b>115,38</b>	<b>848,34</b>	<b>961,48</b>	<b>113,14</b>

Показник «Баланс за заїздами» є величиною прямого доходу від реалізації туру. Таким чином, за весь період реалізації туру туристський оператор «Х» зможе отримати прямий дохід у розмірі 113,14 тис. грн.

## 2.5 Розрахунок фінансових результатів від реалізації туру

Як і під час розрахунку першого туру, до поточних витрат із організації рекреаційного туру необхідно зарахувати частину річних умовно-постійних експлуатаційних витрат туристської фірми з метою їхнього покриття за рахунок організації цього туру. Експлуатаційні витрати туристської фірми-оператора «Х» за звітний рік склали 57,4 тис. у.о. Частину цих витрат необхідно віднести на собівартість розробленого туру.

Припустимо, що у структурі продажів рекреаційний тур складе 30 %. Тоді 30 % поточних витрат туристської фірми повинні зараховуватися на собівартість. Результати розрахунків подамо в табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Експлуатаційні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	35,10
Адміністративні витрати	6,10
Витрати на збут	7,00
Інші операційні витрати	9,20
Усього:	57,4

На підставі проведених розрахунків можна визначити фінансові результати діяльності туристської фірми від організації туру. Подамо їх у вигляді табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Фінансові результати від реалізації туру до Тунісу за двомісного розміщення, тис. у.о.

Показники	Сума, тис. у.о.
Чистий дохід від надання послуг	113,14
Собівартість послуг	10,53
Валовий прибуток	102,61
Адміністративні витрати	1,83
Витрати на збут	2,10
Інші операційні витрати	2,76
Результат від операційної діяльності	95,92
Податок на прибуток (23 %)	22,06
Чистий прибуток	73,86

Порядок розрахунку фінансових результатів діяльності від реалізації туру аналогічний першому туру.

## 2.6 Оцінка ефективності розробленого туру

Оцінка ефективності туру проводиться за допомогою розрахунку таких показників, як чиста рентабельність продажів і чиста рентабельність витрат туристського продукту.

Чиста рентабельність продажів визначається як відношення чистого прибутку від реалізації туристського продукту до чистого доходу:

$$ЧР_n = \frac{ЧП}{ЧД} * 100, \% \quad (1.6)$$

де  $ЧР_n$  – чиста рентабельність продажів;

$ЧП$  – чистий прибуток;

$ЧД$  – чистий дохід від реалізації послуг.

$$ЧР_n = \frac{73,86}{113,14} * 100 = 65,3 \%$$

Чиста рентабельність витрат визначається як відношення чистого прибутку до суми собівартості наданих послуг та інших витрат (витрат на збут, адміністративних витрат, інших операційних витрат):

$$ЧР_с = \frac{ЧП}{С + П_с} * 100, \% \quad (1.7)$$

де  $ЧР_с$  – чиста рентабельність витрат;

$С$  – собівартість наданих послуг;

$П_с$  – інші витрати (витрати на збут, адміністративні витрати, інші опера-

ційні витрати):

$$ЧР_3 = \frac{73,86}{10,53 + 1,83 + 2,10 + 2,76} * 100 = 428,9 \%$$

Грунтуючись на отриманих результатах розрахунків, можна зробити висновки про те, що розроблений фірмою тур до Тунісу є достатньо ефективним. Його реалізація дозволить туристському оператору додатково отримати чистий прибуток у розмірі 73,86 тис. у.о.

Такий високий фінансовий результат і показники ефективності реалізації туру до Тунісу пояснюються значною квотою місць (100 місць) і тривалим періодом договірних відносин, протягом якого відбувається реалізація туру (із кінця квітня до кінця вересня).

### 3. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ

Оцінювання курсової роботи проводиться за 100-бальною шкалою за наступними критеріями:

1. Належне написання вступу та висновків – 10 балів.
2. Розроблення технологічної частини роботи:
  - розробка програми турів – 10 балів;
  - побудова графіків – 5 балів;
  - наявність і коректність висновків за проведеними розрахунками – 15 балів.
3. Розроблення економічної частини роботи (вірність розрахунків) – 20 балів.
4. Володіння теоретичними питаннями розробки турів під час захисту роботи – 20 балів.
5. Своєчасне виконання курсової роботи – 20 балів.

Курсова робота оцінюється окремо, і оцінка виставляється до відповідної відомості з курсового проектування за цією дисципліною.

Таблиця 4.1 – Відповідність оцінок за національною шкалою оцінкам за шкалою ECTS

Кількість набраних балів	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS
91 – 100	Відмінно	A
81 – 90	Добре	B
71 – 80	Добре	C
61 – 70	Задовільно	D
51 – 60	Задовільно	E
26 – 50	Незадовільно з можливістю повторного оцінювання	FX
0 – 25	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням курсу	F

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ

### Нормативна джерела

1. Закон України «Про оплату праці» // Відомості Верховної Ради України. – Офіційне видання. – 1995. – N 17. – ст. 121.
2. Закон України «Про курорти» від 05.11.2000 // Відомості Верховної Ради України. – Офіц. видання. – 2000. – № 50. – С. 435.
3. Закон України «Про внесення змін в Закон України «Про туризм» від 18.11 2003 №1282– IV // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 244.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" // Відомості Верховної Ради України. - Офіційне видання. – 2010. – № 26.

### Основні навчальні джерела

1. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу. Навчальний посібник. / Л. П. Дядечко – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
2. Ладыженская Р. С. Экономика туризма: Учеб. Пособие. / Р. С. Ладыженская – Харьков, 2004. – 214 с.
3. Погасій С. О. Конспект лекцій з дисципліни "Економіка і ціноутворення в галузі туризму" для студентів 3 курсу денної та 4 курсу заочної форм навчання напряму підготовки 6.020107 – "Туризм". Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Укл.: С. О. Погасій, Л. А. Нохріна, Н. М. Влащенко. – Харків: ХНАМГ, 2010.

### Додаткові навчальні джерела

1. Азар В. И. Экономика и организация международного туризма. / Азар – М.: экономика, 2000. – 345 с.
2. Байназаров Ю. К. Статистические методы оценки деятельности туристских предприятий (объединений) и повышение их роли в условиях полного хозяйственного расчета. / Ю. К. Байназаров – М.: Турист, 2003. – 230 с.
3. Жукова М. А. Индустрия туризма: менеджмент организаций. / М. А. Жукова – М. Финансы и статистика, 2003. – 200 с.
4. Здоров А. Б. Экономика туризма: Учебник. / А. Б. Здоров – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
5. Кузнецов В. Усе про облік та організацію громадського харчування. / В. Кузнецов, О. Маханько – 3-те вид., перероб. і доп. – Харків: Фактор, 2007. – 320 с.
6. Мальська М. П. Планування діяльності туристичних підприємств: Навч. посібник. / М. П. Мальська, О. Ю. Бордун – К.: Знання, 2005. – 241 с.
7. Методика розрахунку обсягів туристичної діяльності, затверджена наказом Державної туристичної адміністрації України і Державним комітетом статистики, 12.11.2003 р. № 142/394.
8. Усе про облік та організацію готельного бізнесу. – 3-те вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2007. – 272 с.
9. Усе про облік та організацію туристичної діяльності. – 4-те вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2007. – 272 с.

10. Экономика и организация туризма. Международный туризм / Е. Л. Грачева, Ю. В. Забаев, Д. К. Исаев и др.; под ред. Н. А. Рябовой, Ю. В. Забаева, Е. Л. Драчевой. – М.: КНОРУС, 2005, – 576 с.

### **Ресурси Інтернет**

1. <http://tourism.gov.ua/publ.aspx?id=639> – Сайт Державної служби туризму і курортів.
2. <http://www.me.gov.ua> – Сайт Міністерства економіки України.
3. <http://www.top-personal.ru> – Сайт журналу «Управління персоналом».
4. <http://www.ukrstat.gov.ua> – Сайт Державного комітету статистики України.
5. [www.http://bank.24.ru/info-glossary](http://bank.24.ru/info-glossary) – словник економічних термінів.
6. <http://zakon.rada.gov.ua> – Офіційний сайт «Законодавство України».
7. [www.kmu.gov.ua/](http://www.kmu.gov.ua/) – Урядовий портал (сайт Кабінету Міністрів України).

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України  
Харківська національна академія міського господарства

Факультет менеджменту  
Кафедра туризму і готельного господарства

**КУРСОВА РОБОТА**

з дисципліни «Економіка і ціноутворення в галузі туризму»

**Варіант № 1**

„Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Польщі й  
рекреаційного туру до Туреччини”

Виконав: студент 3 курсу  
групи ТУР200\_ – 2  
Іванов Іван Іванович

Перевірив:

---

Харків – 200\_\_



## ВАРІАНТИ ДЛЯ ВИКОНАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ

### ВАРІАНТ № 1

#### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Польщі

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Польщі тривалістю 6 днів / 7 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	9
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	3 / 12
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 35 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,7 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 18 у.о.

Період реалізації туру: з 1.04; кількість заїздів – 14.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 60 %; максимальний – 80 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	30,00
Адміністративні витрати	5,00
Витрати на збут	6,00
Інші операційні витрати	8,00
Всього:	49,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 7 %.

#### 2. Розробка рекреаційного туру до Туреччини

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Туреччини тривалістю 8 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (усе включено).

### Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (уключаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	15
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	7 /22
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 60 осіб.

Страховий поліс – 0,6 у.о. на день.

Трансфер – 15 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.07; кількість заїздів – 14.

Авіапереліт: Київ – Анталья – Київ.

Вартість оренди 60 місць у літаку – 12 000 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 12%.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	30,00
Адміністративні витрати	5,00
Витрати на збут	6,00
Інші операційні витрати	8,00
Всього:	49,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 15%.

### ВАРІАНТ № 2

#### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Чехії

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Чехії тривалістю 7 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

### Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (уключаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	11
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	5 /16
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 40 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,7 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 19 у.о.

Період реалізації туру: з 1.08; кількість заїздів – 15.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 70 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	50,00
Адміністративні витрати	8,00
Витрати на збут	10,00
Інші операційні витрати	12,00
Усього:	80,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 10 %.

## 2. Розробка рекреаційного туру до Єгипту

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Туреччини тривалістю 7 днів / 6 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	14
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	6 / 20
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 80 осіб.

Страховий поліс – 0,5 у.о. на день.

Трансфер – 17 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.09; кількість заїздів – 15.

Авіапереліт: Київ – Хургада – Київ.

Вартість оренди 80 місць у літаку – 24 000 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 16 %.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	50,00
Адміністративні витрати	8,00
Витрати на збут	10,00
Інші операційні витрати	12,00
Усього:	80,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 25 %.

## ВАРІАНТ № 3

### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Словаччини

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Словаччини тривалістю 5 днів / 6 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	12
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	6 / 18
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 30 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,8 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 25 у.о.

Період реалізації туру: з 1.10; кількість заїздів – 15.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 65 %; максимальний – 85 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	35,00
Адміністративні витрати	6,50
Витрати на збут	7,50
Інші операційні витрати	9,00
Усього:	58,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 9 %.

### 2. Розробка рекреаційного туру до Марокко

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Марокко тривалістю 9 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	14
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	6 / 20
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 85 осіб.

Страховий поліс – 0,8 у.о. на день.

Трансфер – 20 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.03; кількість заїздів – 10.

Авіапереліт: Київ – Касабланка – Київ.

Вартість оренди 85 місць у літаку – 25500 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 15 %.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	35,00
Адміністративні витрати	6,50
Витрати на збут	7,50
Інші операційні витрати	9,00
Усього:	58,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 16 %.

#### ВАРІАНТ № 4

##### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Румунії

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Словаччини тривалістю 6 днів / 7 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	11
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	6 / 17
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 35 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,7 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 20 у.о.

Період реалізації туру: з 1.12; кількість заїздів – 14.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно,

виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 75 %; максимальний – 95 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	30,00
Адміністративні витрати	6,50
Витрати на збут	7,50
Інші операційні витрати	9,00
Усього:	53,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 8 %.

## 2. Розробка рекреаційного туру до Хорватії

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Хорватії тривалістю 7 днів / 7 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	15
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	7 /22
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 85 осіб.

Страховий поліс – 0,6 у.о. на день.

Трансфер – 12 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.03; кількість заїздів – 14.

Авіапереліт: Київ – Спліт – Київ.

Вартість оренди 85 місць у літаку – 17 000 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 15 %.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	30,00
Адміністративні витрати	6,50
Витрати на збут	7,50
Інші операційні витрати	9,00
Усього:	53,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 20 %.

## ВАРІАНТ № 5

### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Германії

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Германії тривалістю 7 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

#### Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	9
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	5 /14
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 35 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,7 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відраджання	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 20 у.о.

Період реалізації туру: з 1.04; кількість заїздів – 14.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 60 %; максимальний – 80 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	33,00
Адміністративні витрати	6,00
Витрати на збут	7,00
Інші операційні витрати	8,00
Усього:	54,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 8 %.

### 2. Розробка рекреаційного туру до Об'єднаних Арабських Еміратів

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до ОАЕ тривалістю 7 днів / 6 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

#### Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	20
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	10 /30
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 50 осіб.

Страховий поліс – 0,8 у.о. на день.

Трансфер – 20 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.05; кількість заїздів – 10.

Авіапереліт: Київ – Дубай – Київ.

Вартість оренди 50 місць у літаку – 17 500 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 15 %.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 60 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	33,00
Адміністративні витрати	6,00
Витрати на збут	7,00
Інші операційні витрати	8,00
Всього:	54,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 20 %.

## ВАРІАНТ № 6

### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Австрії

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Австрії тривалістю 7 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	16
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	8 /24
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 25 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,7 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 30 у.о.

Період реалізації туру: з 1.12; кількість заїздів – 11.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.



Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 65 %; максимальний – 85 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	35,00
Адміністративні витрати	7,50
Витрати на збут	9,50
Інші операційні витрати	10,00
Усього:	62,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 9 %.

## 2. Розробка рекреаційного туру до Південно-Африканської Республіки

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до ЮАР тривалістю 8 днів / 7 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	20
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	10 / 30
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 50 осіб.

Страховий поліс – 0,8 у.о. на день.

Трансфер – 20 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.09; кількість заїздів – 12.

Авіапереліт: Київ – Порт-Елізабет – Київ.

Вартість оренди 50 місць у літаку – 20 000 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 17 %.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	35,00
Адміністративні витрати	7,50
Витрати на збут	9,50
Інші операційні витрати	10,00
Всього:	62,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 30 %.

## ВАРІАНТ № 7

### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Литви

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Литви тривалістю 7 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	16
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	8 /24
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 25 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,7 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 25 у.о.

Період реалізації туру: з 1.12; кількість заїздів – 12.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 75 %; максимальний – 95 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	37,00
Адміністративні витрати	9,50
Витрати на збут	8,50
Інші операційні витрати	10,00
Усього:	65,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 8 %.

### 2. Розробка рекреаційного туру до Кіпру

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Кіпру тривалістю 8 днів / 7 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	11
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	6 /17
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 60 осіб.

Страховий поліс – 0,8 у.о. на день.

Трансфер – 20 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.05; кількість заїздів – 13.

Авіапереліт: Київ – Ламасол – Київ.

Вартість оренди 60 місць у літаку – 13 200 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 17 %.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	37,00
Адміністративні витрати	9,50
Витрати на збут	8,50
Інші операційні витрати	10,00
Всього:	65,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 20 %.

## ВАРІАНТ № 8

### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Швейцарії

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Литви тривалістю 7 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	16
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	7 / 23
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 35 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,8 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 30 у.о.

Період реалізації туру: з 1.11; кількість заїздів – 11.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно,

виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 60 %; максимальний – 80 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	30,00
Адміністративні витрати	9,00
Витрати на збут	7,50
Інші операційні витрати	10,00
Усього:	56,50

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 10 %.

## 2. Розробка рекреаційного туру до Чорногорії

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Чорногорії тривалістю 8 днів / 9 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	13
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	6 / 19
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 90 осіб.

Страховий поліс – 0,5 у.о. на день.

Трансфер – 15 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.11; кількість заїздів – 14.

Авіапереліт: Київ – Тіват – Київ.

Вартість оренди 90 місць у літаку – 18 000 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 15 %.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	30,00
Адміністративні витрати	9,00
Витрати на збут	7,50
Інші операційні витрати	10,00
Усього:	56,50

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 22 %.

## ВАРІАНТ № 9

### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Італії

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Італії тривалістю 7 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	17
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	8 / 25
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 30 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,8 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 35 у.о.

Період реалізації туру: з 1.02; кількість заїздів – 11.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 60 %; максимальний – 80 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	40,00
Адміністративні витрати	7,00
Витрати на збут	6,50
Інші операційні витрати	9,00
Усього:	62,5

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 10 %.

### 2. Розробка рекреаційного туру до Ізраїлю

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Ізраїлю тривалістю 9 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	21
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	10 / 31
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 60 осіб.

Страховий поліс – 0,9 у.о. на день.

Трансфер – 18 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.06; кількість заїздів – 12.

Авіапереліт: Київ – Ейлат – Київ.

Вартість оренди 60 місць у літаку – 19 200 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 15 %.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального і максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	40,00
Адміністративні витрати	7,00
Витрати на збут	6,50
Інші операційні витрати	9,00
Всього:	62,5

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 19 %.

## ВАРІАНТ № 10

### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Латвії

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Латвії тривалістю 7 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	14
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	8 / 22
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 25 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,9 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 27 у.о.

Період реалізації туру: з 1.02; кількість заїздів – 14.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 65 %; максимальний – 85 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	37,00
Адміністративні витрати	8,50
Витрати на збут	10,50
Інші операційні витрати	8,50
Усього:	64,50

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 11 %.

## 2. Розробка рекреаційного туру до Таїланду

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Таїланду тривалістю 8 днів / 7 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	21
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	10 / 31
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 70 осіб;

Страховий поліс – 0,8 у.о. на день;

Трансфер – 20 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.10; кількість заїздів – 13.

Авіапереліт: Київ – Бангкок – Київ.

Вартість оренди 70 місць у літаку – 24 500 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 15 %.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	37,00
Адміністративні витрати	8,50
Витрати на збут	10,50
Інші операційні витрати	8,50
Усього:	64,50

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 30 %.

## ВАРІАНТ № 11

### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Франції

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Словаччини тривалістю 7 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	15
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	8 / 22
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 40 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,7 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 30 у.о.

Період реалізації туру: з 1.12; кількість заїздів – 14.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 75 %; максимальний – 95 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	34,00
Адміністративні витрати	8,50
Витрати на збут	9,50
Інші операційні витрати	11,00
Всього:	63,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 12 %.

### 2. Розробка рекреаційного туру до острова Балі

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до острова Балі тривалістю 7 днів / 7 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	16
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	7 / 23
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?



Кількість туристів у групі – 55 осіб.

Страховий поліс – 0,8 у.о. на день.

Трансфер – 18 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.07; кількість заїздів – 14.

Авіапереліт: Київ – Денпасар – Київ.

Вартість оренди 55 місць у літаку – 19 250 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 15%.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	34,00
Адміністративні витрати	8,50
Витрати на збут	9,50
Інші операційні витрати	11,00
Усього:	63,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 30 %.

## ВАРІАНТ № 12

### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Болгарії

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Болгарії тривалістю 6 днів / 6 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	13
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	6 / 19
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 35 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,7 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 20 у.о.

Період реалізації туру: з 1.11; кількість заїздів – 15.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 65 %; максимальний – 85 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	37,00
Адміністративні витрати	7,50
Витрати на збут	6,50
Інші операційні витрати	8,00
Усього:	59,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 9 %.

## 2. Розробка рекреаційного туру до Нової Зеландії

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Нової Зеландії тривалістю 9 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	25
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	12 / 37
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 65 осіб.

Страховий поліс – 0,8 у.о. на день.

Трансфер – 20 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.08; кількість заїздів – 12.

Авіапереліт: Київ – Данідін – Київ.

Вартість оренди 65 місць у літаку – 22750 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 15 %.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	37,00
Адміністративні витрати	7,50
Витрати на збут	6,50
Інші операційні витрати	8,00
Всього:	59,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 25 %.

## ВАРІАНТ № 13

### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Словенії

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Чехії тривалістю 7 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	11
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	6 / 17
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 40 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,8 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 25 у.о.

Період реалізації туру: з 1.09; кількість заїздів – 14.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 70 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	44,00
Адміністративні витрати	8,00
Витрати на збут	7,00
Інші операційні витрати	5,00
Усього:	64,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 10 %.

### 2. Розробка рекреаційного туру до Греції

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Греції тривалістю 7 днів / 6 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	22
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	11 / 33
3-й дорослий у номері (знижка 30%) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50%) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 80 осіб.

Страховий поліс – 0,5 у.о. на день.

Трансфер – 18 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.09; кількість заїздів – 13.

Авіапереліт: Київ – Салоники – Київ.

Вартість оренди 80 місць у літаку – 20 000 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 16 %.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	44,00
Адміністративні витрати	8,00
Витрати на збут	7,00
Інші операційні витрати	5,00
Усього:	64,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 25 %.

## ВАРІАНТ № 14

### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Македонії

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Македонії тривалістю 6 днів / 7 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	12
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	5 / 17
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 35 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,7 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 25 у.о.

Період реалізації туру: з 1.04; кількість заїздів – 14.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 60 %; максимальний – 80 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	30,00
Адміністративні витрати	9,00
Витрати на збут	8,00
Інші операційні витрати	10,00
Усього:	57,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 7 %.

## 2. Розробка рекреаційного туру до Іспанії

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Іспанії тривалістю 6 днів / 7 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	15
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	8 / 23
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 60 осіб.

Страховий поліс – 0,5 у.о. на день.

Трансфер – 20 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.10; кількість заїздів – 14.

Авіапереліт: Київ – Барселона – Київ.

Вартість оренди 60 місць у літаку – 15 000 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 15%.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	30,00
Адміністративні витрати	9,00
Витрати на збут	8,00
Інші операційні витрати	10,00
Усього:	57,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 20 %.

## ВАРІАНТ № 15

### 1. Розробка автобусного культурно-пізнавального туру до Боснії і Герцеговини

На підставі вихідних даних необхідно розрахувати собівартість туру до Боснії і Герцеговини тривалістю 6 днів / 7 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування (сніданок).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	8
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	4 / 12
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 35 осіб.

Собівартість заправки автобуса в дорозі – 0,7 у.о. за 1 км.

Витрати на поїздку керівника групи, у.о.

Найменування статей витрат	Сума, у.о.
Страховий поліс	0,5 на день
Витрати на відрядження	30 у.о. на добу

Сумарна собівартість обов'язкових екскурсій – 18 у.о.

Період реалізації туру: з 1.04; кількість заїздів – 15.

Норма прибутку – 30 %.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам визначається самостійно за даними табл. 1.12.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 60 %; максимальний – 80 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	32,00
Адміністративні витрати	6,00
Витрати на збут	5,00
Інші операційні витрати	9,00
Усього:	52,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 7 %.

### 2. Розробка рекреаційного туру до Мальдивів

На підставі вихідних даних проведіть розрахунок собівартості й ціни туру до Мальдивів тривалістю 8 днів / 8 ночей за різних варіантів розміщення в готелі з наданням харчування за системою all inclusive (все включено).

Вихідні дані для виконання розрахунків

Варіанти розміщення в готелі (включаючи сніданок)	Сума, у.о.
2-місне розміщення (DBL)	22
1-місне розміщення в 2-місному номері (доплата / вартість) (SNGL)	10 / 32
3-й дорослий у номері (знижка 30 %) (TRPL або DBL + EXB)	?
Дитина 2 – 12 років (2 доросл. + 1) – (знижка 50 %) (CHLD)	?

Кількість туристів у групі – 40 осіб.

Страховий поліс – 0,7 у.о. на день.

Трансфер – 20 у.о. на одного туриста.

Період реалізації туру: з 1.07; кількість заїздів – 15.

Авіапереліт: Київ – Мале – Київ.

Вартість оренди 40 місць у літаку – 16 000 у.о.

Норма прибутку – від 50 до 100%.

Розмір комісійної винагороди туристським агентам – 15%.

Коефіцієнт завантаження за заїздами студенти визначають самостійно, виходячи з мінімального й максимального показників: мінімальний – 50 %; максимальний – 90 %.

Поточні витрати туристської фірми за звітний період, тис. у.о.

Статті витрат	Сума, тис. у.о.
Собівартість послуг	32,00
Адміністративні витрати	6,00
Витрати на збут	5,00
Інші операційні витрати	9,00
Всього:	52,00

Питома вага поточних витрат, що відноситься до собівартості туру – 20 %.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**ВЛАЩЕНКО** Наталія Миколаївна  
**ТОНКОШКУР** Максим Васильович  
**ЛАДИЖЕНСЬКА** Раїса Семенівна

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ  
до виконання курсової роботи  
з дисципліни

**«ЕКОНОМІКА ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ»**

(для студентів 3 курсу денної і 4 курсу заочної форм навчання  
за напрямом підготовки 6.020107 «Туризм»)

Відповідальний за випуск *І. М. Писаревський*

Редактор *К. В. Дюкар*

Комп'ютерний набір *Н. М. Влащенко*

Комп'ютерне верстання *О. А. Балашова*

План 2011, поз. 475 М

Підп. до друку 15.09. 2011р.

Друк на ризографі

Зам. №

Формат 60x84/16

Ум. друк. арк. 3,86

Тираж 50 пр.

Видавець і виготовлювач:

Харківська національна академія міського господарства

вул. Революції, 12, Харків, 61002

Електронна адреса: rectorat@ksame.kharkov.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 4064 від 12.05.2011р.